

Et liv i periferien

*Overlevelsesstrategier, uformell økonomi og
hverdagsliv i en dominikansk turistby*

Martine Greek



Masteroppgave
Sosialantropologisk institutt

UNIVERSITETET I OSLO

Mai 2014

Copyright Martine Greek

2014

”Et liv i periferien: Overlevelsesstrategier, uformell økonomi og hverdagsliv i en dominikansk turistby”

Martine Greek

<http://www.duo.uio.no>

Trykk: Grafiske Senter AS



Kart over turistdestinasjoner i Den dominikanske republikk

Sammendrag

Denne oppgaven handler om lokale dominikanske aktører i Cabarete, en turistby nord i Den dominikanske republikk, som lever et liv i periferien av turismen. Siden 1980-tallet har det blitt ført en nyliberalistisk politikk i Den dominikanske republikk. Strukturelle tilpasningsprogrammer og et mer åpent handelsmarked enn det som tidligere var tilfelle, har lagt grunnlaget for utviklingen av turistindustri. I kjølvannet av denne utviklingen har landet opplevd stor økonomisk oppgang. Imidlertid har den samme politiske og økonomiske utviklingen skapt et arbeidsmarked hvor mange dominikanere ikke har tilgang. Lokale dominikanere i Cabarete blir dermed sosial og økonomisk ekskludert fra arbeidsmarkedet som følger turismen. Ettersom lokale dominikanske aktører har få muligheter til å ta arbeid innenfor det formelle økonomiske arbeidsmarkedet som turistindustrien skaper, finner de andre måter å overleve på. Gjennom uformelle økonomiske aktiviteter, aktiviteter som skjer på utsiden av, men samtidig i nær tilknytning til turismen, skaper de et arbeid for seg selv. Resultatet er en økning av arbeid innenfor det som kalles en uformell økonomi.

I denne oppgaven analyserer jeg uformell økonomisk virksomhet som former for overlevelsesstrategier. Analysen bidrar til forståelse av forholdet mellom økonomiske transaksjonsformer, sosiale nettverk, kulturelle forestillinger om estetikk og materialitet, og formell og uformell økonomi. Turistindustrien og den dominikanske staten produserer og reproducerer grenser mellom det formelle og uformelle. Gjennom økonomiske aktiviteter og hverdagspraksiser, bidrar lokale dominikanske aktører til å opprettholde disse grensene samtidig som de samme aktørene også utfordrer og overskrider dem. Gjennom analyser av hverdagspraksiser, søker jeg i denne oppgaven således å skape forståelse for den økonomisk strevsomme hverdagen blant fattige dominikanere i Cabarete.

Oppgaven bygger på empiri fra et seks måneder langt feltarbeid i Cabarete, Den dominikanske republikk.

Forord

Først og fremst vil jeg takke mine informanter og venner i Cabarete som slapp meg inn i sine liv og gjorde denne studien mulig.

Jeg vil takke min faglige veileder, Christian Krohn-Hansen, for grundige og konstruktive tilbakemeldinger underveis i skriveprosessen, og for å ha motivert og veiledet meg med viktige faglige innspill og kommentarer til oppgaven.

Takk til Marit Greek for gjennomgripende språkvask.

Ellers takk til medstudenter på Sosialantropologisk institutt ved UiO, for fruktbare diskusjoner og kommentarer til teksten. En spesiell takk til Malene K. Brandshaug for alt du har bidratt med.

Jeg har også dratt nytte av kommentarer og diskusjoner som fant sted på masterseminaret arrangert av NorLARNet våren 2014, hvor jeg presenterte deler av denne oppgaven.

Innholdsfortegnelse

Introduksjon: en dominikansk turistby og et uformelt økonomisk hverdagsliv.....	1
Overlevelsestrategier og nyliberalistisk turistøkonomi.....	1
Cabarete – en todelt by	4
Det antropologiske ved antropologi	7
Sosialitet og kjønn – et hverdagsliv og en metode.....	8
Teoretiske betraktninger	13
Uformell og formell økonomi.....	13
Relaterhet som økonomisk livsgrunnlag	16
Sosiale aktører	17
Om kapitlene	18
Kapittel 1: Om en økonomisk og politisk virkelighet i Den dominikanske republikk	21
Skjev fordeling av økonomiske goder – et bakteppe.....	21
En nedadgående økonomi	25
Turistøkonomi i Den dominikanske republikk og Cabarete	26
Klientisme, mesenvirksomhet og korrupsjon - bruk og misbruk av politisk makt.....	28
Offer og reproduzent på samme tid.....	32
Et begrenset handlingsrom som en konsekvens av nyliberalisme	33
Kapittel 2: Økonomisk hverdagsliv – uformelle virksomheter og sosiale nettverk	35
Uformell økonomi – en regulert økonomi.....	36
Mikrovirksomheter	39
Sosiale hverdagspraksiser skaper økonomisk aktivitet i Callejón.....	41
Økonomisk og sosial interaksjon i en dominikansk hårsalong	44
Varierende relasjoner, varierende samtaler	47
Et uformelt uttrykk.....	49
Differensieringsprosesser innenfor sosiale nettverk	49
Arbeid som produksjon og reproduksjon av sosiale nettverk.....	53
Sosiale nettverk, produksjonskraft og kontroll	55
Kapittel 3: Tilbud og etterspørsel – konsum som en normativ praksis	57

<i>Motorista</i> 'er og verkstedet i Callejón	58
Tilbud og etterspørsel.....	61
Hårsalongen – den vellykkede virksomheten	64
Den sentrale betydningen av hår	65
<i>Pelo bueno</i> og <i>pelo malo</i> – estetiske fellesnevner	66
Konsekvensene av behovet for utglattet hår	69
Smak, konsum og behov	70
Økonomi og materiell kultur som gjensidig konstituerende praksiser	72
Kapittel 4: Konformitet og motstand – økonomiske overlevelsesstrategier i og utenfor turistsonen	75
Romlig segregering – en morgen med Rafael.....	77
Kategoriske ekskluderingspraksiser	80
Staten som en global aktør	84
Turistparadiset – en krysning mellom sted og kultur	85
Tilpasning og kontroll av turiststrømmet i Cabarete	87
Grenseoverskridende økonomier og utfordrende identiteter	89
<i>El sanky panky</i> – evnen til å utnytte konstruerte forestillinger om dominikansk kultur	90
<i>El tíguere</i> – legitimerte grenseoverskridelser	92
Å skape et livsgrunnlag i periferien av turismen.....	94
Litteraturliste	97

Introduksjon: en dominikansk turistby og et uformelt økonomisk hverdagsliv

Det er tidlig om morgenen, men allerede et yrende liv i gatene i Callejón, et nabolag i Cabarete. Jeg står og betrakter livet rundt meg. Barna er på vei til skolen i de blå uniformene sine, og bestemor sitter i bakgården med kaffekoppen i hånden. Hun venter på *la luz* – på strømmen, slik at hun kan begynne på dagens klesvask. Klokken er åtte. En bil med to menn er på vei inn gaten, mot huset. På lasteplanet står noe som ser ut til å være stålrammen til en gammel seng. En stemme runger ut gjennom høytalerne på taket: *compramos baterías, neveras, lavadores, materiales viejos compramos*: vi kjøper batterier, kjøleskap, vaskemaskiner, vi kjøper gamle materialer. Denne setningen gjentas så mange ganger mens de kjører, at det til slutt høres ut som et eneste langt ord. Jeg klarer så vidt å få det med meg. Noen minutter senere kommer nok en bil. Lasteplanet her er fylt med ulike frukter, og to store høytalere som er surret fast med tau og teip. På kanten av lasteplanet sitter det en mann med en mikrofon i hånden. Han roper ut: *llevo mangos, papayas, sandías, piñas, guineos. ¡Compra!*: jeg har med mangoer, papayaer, vannmeloner, ananas, bananer. Kjøp! Bilen stopper innerst i gaten, foran huset hvor jeg bor, før den snur og kjører samme vei tilbake, under stadige utrop om frukten som er til salgs. Hver morgen kommer slike biler kjørende. Hva de selger varierer, ofte er det frukt og grønt, noen ganger også egg. Selgerne kommer fra de rurale landsbyområdene rundt Cabarete. Tidlig om morgenen reiser de rundt og kjøper varer, som de så selger for litt mer enn de har gitt for dem. I løpet av ettermiddagen har de kjørt rundt i alle nabolagene i Cabarete og tilbudt sine varer. Virksomhetene som disse selgerne og kjøpsmennene driver, representerer det jeg kaller former for overlevelsestrategier.

Overlevelsestrategier og nyliberalistisk turistøkonomi

I oppgaven vil jeg analysere kulturelle og økonomiske prosesser knyttet til uformelle økonomiske virksomheter. Gjennom analysen vil jeg belyse hvordan disse prosessene former hverdagslivet til lokale aktører i Cabarete, og hvordan behovet for overlevelsestrategier i hverdagslivet, på sin side, former ulike økonomiske aktiviteter. Lokalbefolkningen i Cabarete er fattige, men kreativiteten er stor når det gjelder å skape et levebrød for seg selv og sin

familie under vanskelige forhold. Overlevelsesstrategien er å utnytte alle muligheter til å skape sin egen arbeidsplass, og skaffe inntekter til husholdningen gjennom små, uformelt drevne virksomheter av ulike slag. Utvikling av uformelle, inntektsgivende virksomheter som en strategi for å overleve, både påvirker og påvirkes av hverdagslivet til lokalbefolkningen.

Cabarete er en liten by med cirka 40 000 innbyggere. Byen ligger på nordkysten av Den dominikanske republikk, landet som sammen med Haiti danner Hispaniola, en av øyene i det karibiske havet. De siste tretti årene har internasjonal turisme blomstret i Cabarete, som i andre deler av landet, og fra september til februar fylles byen av turister, de fleste fra Amerika, Canada og Tyskland. Turismen, muliggjort av den nyliberalistiske politikken i landet, utgjør i dag hovedkilden til landets økonomiske inntekt. Med turistindustrien har det vokst frem et arbeidsmarked i Cabarete, et arbeidsmarked som ikke bare skaper arbeidsplasser, men som også setter mye økonomisk kapital i omløp. Arbeidsmarkedet er imidlertid i liten grad tilgjengelig for lokalbefolkningen, fordi de mangler den sosiale og kulturelle kapitalen som er nødvendig for et arbeid innenfor turistindustrien. Mange av de som lever og bor i Cabarete blir dermed ekskludert fra det arbeidsmarkedet turismen skaper, og kan forstås som en marginalisert del av befolkningen i Den dominikanske republikk. De få jobbene som er tilgjengelig for dem innenfor dette arbeidsmarkedet, er ufordelaktige sammenlignet med annet inntektsgivende arbeid. Mange finner derfor andre måter å overleve på, alternative måter å skape inntekt på for seg og sin familie. Fokus for oppgaven er nettopp det alternative inntektsskapende arbeidet, aktiviteter som frukt- og grønnsaksselgerne og kjøperne av materiell i delkapittelet ovenfor representerer. Aktører som disse er ekskluderte fra det jeg i denne oppgaven definerer som et mer eller mindre formelt arbeidsmarked, nemlig turismen. Hva gjør lokale, fattige dominikanske aktører for å overleve i Cabarete, innenfor rammene av den økonomiske og politiske situasjonen i landet?

Under mesteparten av mitt seks måneder lange opphold i Cabarete, bodde jeg i en leilighet jeg leide av Jose og hans familie. Familien eide et hus med tre utleieleiligheter. Leilighetene hadde Jose bygget *poco a poco*, litt etter litt, på toppen av det opprinnelige huset der de selv bodde. Familien besto av Jose, hans kone Sofia, sønnen Jhoel, Joses mor, Josefina og Joses bror, Benjamin. Fra verandaen min gikk det en trapp rett ned i bakgården til huset hvor familien oppholdt seg store deler av dagen. Her spiste de, vasket klær, reparerte sykler og motorsykler, og mye av familiens sosiale liv utspant seg i bakgården. Det var også fra bakgården at broren til Jose, Benjamin, drev virksomheten sin. Herfra leide han ut *motos*,

motorsykler, til motorsyklister som i neste omgang brukte dem til å drive drosjevirksomhet. Motorsyklistene som leide *motos* av Benjamin, var venner og bekjente av familien, og en del av det sosiale livet som utspant seg i bakgården. Når de kom innom, satt de seg gjerne ned for å spise eller drikke en kopp kaffe sammen med husets medlemmer, slik andre venner og bekjente også gjorde, for å slå av en prat og utveksle nyheter om felles kjente.

Jose drev flere virksomheter. Dels hadde han etablert en privat avtale med den lokale skolen, The Dream Project (en skole drevet av en amerikansk non-profit organisasjon), om å hente og kjøre personer som kom for å jobbe som frivillige ved skolen, til og fra flyplassen. Dels drev han bilutleie. Når han ikke selv hadde behov for bilen, for å frakte frivillige eller til andre gjøremål, leide han ut bilen. På bakruten hadde han skrevet *para rentar*, til utleie, med store bokstaver sammen med telefonnummeret sitt. I tillegg leide han ut tre leiligheter. Gjennom det arbeidet Jose utførte for skolen, fikk han kontakt med frivillige som hadde behov for bolig, noe som igjen betød mulige leieboere. Arbeidet for The Dream Project, utleie av bil og utleieleilighetene, utgjorde de økonomiske inntektene. Jose hjalp dessuten Benjamin med reparasjon av motorsyklene når det var behov for det, og bidro dermed til Benjamins virksomhet ved siden av sitt eget arbeid. Familien eide, som en av de få i nabolaget, vaskemaskiner. De to vaskemaskinene var nok en inntektskilde, ved at de ga bestemoren i huset, Josefina, mulighet til å bidra til økonomien ved å vaske klær for naboer og bekjente. Tilbudet om klesvask var populært, og mesteparten av tiden til Josefina gikk med til dette arbeidet. Moren i huset, Sofia, var *ama de casa*, husmor, og tok seg av de mange av de daglige gjøremålene i huset. Hun vasket, laget mat til hele familien, sørget for innkjøp av matvarer og passet på at sønnen Jhoel hadde det han trengte. De økonomiske husholdsinntektene var det altså Jose, Benjamin og Josefina som sto for. De skapte sine egne arbeidsplasser gjennom småentreprenørskap.

Innblikket i de daglige aktivitetene til medlemmene i husholdet til Jose, gir et bilde av en komplekst sammensatt husholdsøkonomi. Ulike former for inntektsskapende aktiviteter skjer side om side, overlapper hverandre og utgjør sammen den totale husholdsøkonomien. Økonomiske og sosiale relasjoner er knyttet sammen i et gjensidig forhold der sosiale relasjoner er grunnlaget for inntektsgivende arbeid. Det nære forholdet mellom sosiale og økonomiske relasjoner er karakteristisk for økonomiske transaksjoner som foregår ved denne typen selvskapende arbeid. I Cabarete varierte transaksjonsformene ut fra den sosiale sammenhengen og det sosiale nettverket de inngikk i. Venner og bekjente byttet varer og

tjenester. De lånte hverandre penger, formidlet ulike former for inntektsgivende arbeid, utførte arbeid for hverandre, noen klippet hår, andre vasket tøy, reparerte motorsykler eller biler, og de betalte når de hadde penger. Fordi de ofte ikke hadde penger til å gjøre opp for seg, og transaksjonene gjerne strakk seg over en lengre tidsperiode, ble lån og gjeld en del av hverdagen til mange i Cabarete.

I oppgaven vil jeg belyse hvordan fattige deler av befolkningen i Cabarete, på en kreativ måte skaper inntektsgivende arbeid, uavhengig om de inngår som deler av en større husholdsøkonomi eller ikke. Spesielt er jeg interessert i hvordan de utnytter tilgjengelige ressurser for å produsere og reprodusere sine virksomheter, og hvordan det økonomiske livet arter seg. Hvordan overlever sosialt og økonomisk marginaliserte aktører i Cabarete, aktører som ekskluderes fra det formelle arbeidsmarkedet som turistindustrien utgjør? Hvordan kan man forstå arbeidet de skaper for seg selv og dets plass i konteksten av dette samfunnet? Hvordan kan antropologiske undersøkelser bidra til å skape forståelse av forholdet mellom uformelle og formelle økonomiske aktiviteter?

Cabarete – en todelt by

Turistnæringen utgjør den viktigste inntektskilden i mange land i Karibien, der i blant Den dominikanske republikk. Både politikere, utviklingsarbeidere og andre eksperter, har sett turistindustrien som en mulighet for lokalbefolkningen til å øke sin levestandard (Cabezas, 2008). Mulighetene for arbeid og en forbedret levestandard var også årsaken til at mine informanter valgte å flytte fra andre steder av landet, til Cabarete. Folk flytter til Cabarete fordi det finnes arbeid her, forklarte Ramona meg. Vi hadde nettopp kommet tilbake fra søndagsbesøket hos moren og resten av familien hennes i Las Espinas, et sted dominikanere betegner som *el campo*. Det var en typisk landsby, *un campo*, som lå i fjellene sør for Cabarete. Menneskene der levde stort sett av den maten de dyrket og dyrene de hadde. Selv hadde Ramona flyttet fra Las Espinas til Cabarete. På grunn av den økonomiske situasjonen i Las Espinas, hadde de færreste som bodde der noe særlig penger å bruke, noe som ga henne og de andre landsbybeboerne få muligheter til å skape en inntektsgivende virksomhet. Mannen til Ramonas søster var imidlertid en av de heldige. Fordi han eide en liten motorsykkel, kunne han tjene penger som *motorista*. Med motorsykkelen fraktet han mennesker til og fra landsbyen mot penger. Inntil Ramona møtte sin andre mann, befant hun seg i en vanskelig økonomisk situasjon som enke og alenemor for to barn i Las Espinas. Etter

at hun hadde møtt sin andre mann og fått to barn til, bestemte de seg for å flytte til Cabarete for lettere å kunne forsørge familien. I Cabarete regnet de med at de hadde større muligheter til å skape en økonomisk virksomhet. Slik Ramona så det, var det mye arbeid å finne der det var turisme, og der det var mye arbeid, var det penger i omløp. Håpet deres var at arbeidsmarkedet som oppsto i takt med utviklingen av turismen i Cabarete, ville kunne bedre deres økonomiske situasjon.

Utviklingen av turistindustrien i Den dominikanske republikk har, i tillegg til å forme landets, så vel som innbyggernes økonomi, også skapt det området hvor jeg gjorde mitt feltarbeid, Cabarete. Cabarete kan forstås som et todelt samfunn, der turismen ser ut til å eksistere side om side med den dominikanske lokalbefolkningens hverdagsliv. Hovedveien som strekker seg gjennom Cabarete, *calle principal*, deler samfunnet i to både geografisk og økonomisk. På den nordlige siden av veien, mot stranden, ligger hotellkomplekser, restauranter, barer og små butikker som selger varer og tjenester til internasjonale turister. Dette området av Cabarete frekventeres hovedsakelig av turister og sentrale aktører innenfor turistindustrien. Her finnes bekvemmeligheter som ellers ikke er vanlig, slik som et godt utbygd elektrisk nettverk. Over restaurantene henger ledninger med lyspærer i alle regnbuens farger, som lyser opp området for turistene hele natten gjennom. Høye priser på mat og andre varer setter også sitt preg på området. Prisene er tilpasset turistene, og få av lokalbefolkningen har mulighet til å kjøpe mat og drikke på restauranter og barer her. Området står i sterk kontrast til de fem boligområdene på sørsiden av *calle principal*, der de lokale dominikanere bor. Levestandarden blant dominikanere i Cabarete varierer, noe som kommer tydelig til uttrykk gjennom materielle utforminger av for eksempel hus og veier. Boligområdet Barrio Blanco, er kjent blant innbyggere i Cabarete som et farlig boligområde, der rusmisbruk er vanlig. Her finnes det hovedsaklig små, umalte murhus med ødelagte blikktak og gjørmete veier. Ved siden av Barrio Blanco ligger Procab, et område dominert av store murhus, innrammet av høye gjerder som sørger for å holde uvedkommende ute. Her har velstående dominikanere, samt europeere og amerikanere, boliger og feriehus. Innkjørselen til området er stengt med en bom, og en bomvakt sørger for at bare mennesker som kan påvise at de bor der, slipper inn. De tre andre boligområdene, El Play, Callejón og Ciénaga er mer like. Med unntak av deler av hovedgaten i Callejón og Ciénaga, er veiene uasfalterte og uten gatelys. Det elektriske nettverket i disse områdene er dårlig utbygd, og forsyningen er begrenset til noen timer om dagen. Husenes forfatning varierer, men boligbildet domineres av enkle, fargerike murhus i en eller to etasjer, med tak av mur eller bølgeblikk. Det var i et av disse områdene, nemlig

Callejón, jeg leide leilighet av Jose og bodde mesteparten av mitt opphold i Cabarete. Store deler av min oppgave er basert på empiri fra hverdagslivet til mennesker som bor i Callejón, eller er tilknyttet området på andre måter.

I Callejón bodde altså Jose og hans familie. Huset deres lå innerst i en av de første gatene som ledet fra hovedgaten og gjennom boligområdet. Det var et relativt stort murhus, større enn mange av nabohusene. Tomten var imidlertid liten, i likhet med de andre tomtene nedover gaten, og husene lå tett inntil hverandre. Utenfor husene var det bygd små plattinger av betong, nærmest som små verandaer. Plattingene var innrammet av jernstenger for å beskytte det lille uteområdet, så vel som inngangen til huset. Mens små barn løp omkring og jaget hundene som hadde slått seg til ro i området, satt de eldre på de små plattingene i gyngestolene sine, og fulgte med på livet i gaten. Hverdagslivet fant i stor grad sted utenfor husene, i gatene eller på disse små verandaene, og det var her sosiale relasjoner og økonomiske transaksjoner ble etablert og opprettholdt. Jose og hans familie hadde imidlertid ingen platting foran huset, men i stedet en bakgård. Bakgården tjente samme hensikt som naboenes plattinger.

Som forklart tidligere drev familien til Jose med forskjellige former for inntektsskapende virksomhet. Felles for de ulike virksomhetene var arbeidets uformelle karakter, noe som også dominerte de økonomiske aktivitetene til andre informanter i Callejón. Noen familier drev butikker eller skjønnhetssalonger, virksomheter jeg vil betegne som små, uformelt drevne familiebedrifter. Andre familier, slik som Joses familie, drev ikke én virksomhet sammen, men utfylte hverandre gjennom arbeid som de i utgangspunktet drev med for seg selv. Den uformelle karakteren som preget arbeidet til de fleste av innbyggere i Callejón, sto i sterk kontrast til turistindustriens formelle form for økonomi.

Cabarete er, slik jeg forstår det, en økonomisk, materielt og geografisk delt by, der kontrastene er store. Den lokale dominikanske befolkningen tar avstand fra turistområdet, og beveger seg i liten grad på tvers av de eksisterende grensene. Den skarpe grensen mellom turistområdet og området der dominikanerne lever og driver sine virksomheter, medførte også utfordringer for meg i mitt feltarbeid. Fordi jeg var en utenforstående, en lyshudet europeer, ble jeg raskt assosiert med turistene på den andre siden av veien. Jeg var dermed en person menneskene i områder Callejón i utgangspunktet ikke ønsket kontakt med. Todelingen av byen er imidlertid ikke et absolutt skille. De økonomiske grensene forsøkes

hele tiden forhandlet og overskredet. Skillet mellom lokale, dominikanerpregede boligområder og turistområdet er en faktor som i stor grad påvirker den lokale befolkningens hverdagsliv, og dermed et viktig element i min analyse. Forståelse av byen som en økonomisk, materielt og geografisk delt by, bidrar til å tydeliggjøre den økonomiske strevsomme, marginaliserte hverdagen til aktører som bor her og til å kaste lys over et liv i periferien av turismen.

Det antropologiske ved antropologi

Hva er antropologisk ved antropologi, spør Henrietta Moore innledningsvis i boken *Anthropological Theory Today* (1999). Det er fristende, skriver hun, å begynne boken med å hevde at antropologisk teori ikke eksisterer. Fordi den teorien som forskere innenfor faget gjør bruk av, er sammensatt av forskjellige teorier som lånes fra andre fagdisipliner, mener hun at det ikke er noe antropologisk unikt ved antropologiske teorier. Vi kan derfor ikke snakke om en antropologisk teori, sier Moore, fordi antropologi er alt og ingenting. (Moore, 1999, s. 4). Det som derimot gjør antropologi antropologisk, mener hun, er metoden som brukes for å innhente etnografisk empirisk data, nemlig deltakende observasjonspraksiser (Moore, 1999). Det unike ved metoden er mulighetene den gir til å innhente tykke beskrivelser, kontekstspesifikke data om andre menneskers livsverdener, en fortolkende tilnærming til empiriske data og dermed mulighetene den gir til å skape forståelse for det usagte. På samme måte som implisitt informasjon er tilstede i en samtalekontekst ved at den ikke er eksplisitt kodet i språket (Hoëm, 2001), ligger det implisitt mening i handlinger som utføres. For å forstå og avdekke denne informasjonen er man avhengig av å kunne identifisere handlingsmønstre. Både språklig og annen handling kan være doksisk, altså noe man gjør uten å være seg det bevisst på den måten at man reflekterer over handlingen. Hvordan skal man få tak i denne informasjonen? Hvordan skal man kunne klare å avdekke slike meningsmønstre? Først og fremst må antropologen ha tilgang til de livsverdener den ønsker å studere.

Et sentralt krav til etnografisk metode, er at feltarbeidet strekker seg over en lengre tidsperiode (Stewart, 1998). Jeg tilbrakte seks måneder i Cabarete, hvor jeg den første måneden reiste mellom Sosúa og Cabarete ettersom jeg gikk på språkskole i Sosúa. Den største utfordringen tilknyttet den etnografiske metodeformen oppsto, i mitt tilfelle, i forbindelse med å oppnå kontakt og tillit. Hvordan skulle jeg komme i kontakt med lokale

dominikanere? Det lokale hverdagslivet som jeg visste at fantes og som jeg ønsket å studere viste seg å være vanskelig å få tilgang til. Ulike former for sosiale relasjoner mellom meg og andre, førte til innlemmelse i et sosialt nettverk som skulle vise seg å danne grunnlaget for det som ble min inngang til å utforske lokale dominikaneres livsverdener i Cabarete.

Sosialitet og kjønn – et hverdagsliv og en metode

Gjennom en venn fra språkskolen i Sosúa, Manuel, fikk jeg kontakt med Jose og hans familie. Jeg hadde lenge lett etter et sted å bo i Cabarete, men det var vanskelig å finne et sted å bo blant lokalbefolkningen på sørsiden av *calle principal*. Fordi jeg ble assosiert med en turist, var det vanskelig å få kontakt med lokale dominikanere og skaffe meg et sted å bo i et av områdene hvor de bodde. At selv det å etablere en overfladisk kontakt ble utfordrende, kan stå som et eksempel på de klare grensene mellom turistsonen og de dominikanerbeboede områdene, og mellom menneskene som bodde og levde på disse to stedene. Firmaene som sto for utleie av leiligheter i Cabarete, lå plassert langs *calle principal*, og leide bare ut ferieleiligheter i nærheten av stranden, der dominikanere i liten grad ferdes. For meg som gjest og student fra Europa, ble Manuel inngangsbilletten til kontakt. Fordi det allerede var en relasjon mellom Manuel og Jose, fikk jeg muligheten til å leie en av leilighetene hans til en rimelig pris fordi jeg kjente Manuel og dermed indirekte også hadde en relasjon til Jose. For å utvikle relasjonen til Jose og resten av familien, og bli innlemmet som en del av deres sosiale nettverk, brukte jeg store deler av de første ukene i bakgården. Jeg var der mens Josefina vasket tøy og Jose skrudde på motorsykler, mens Sofia utførte sine huslige sysler og naboer kom innom for en prat. Sakte, men sikkert opparbeidet jeg meg tillit, ble innlemmet i samtaler som utspant seg i bakgården, og utspurt om mitt opphold i Cabarete. Spesielt ville Josefina vite mer om hvorfor jeg var der, og en dag spurte hun om jeg var interessert i hårsalonger. Da jeg traff Jose første gang hjemme i bakgården, introduserte jeg meg selv som en student fra Norge som skulle skrive en oppgave eller avhandling, *un tesis*, om økonomiske virksomheter i Cabaret. Jeg nevnte da hårsalonger som et eksempel på en virksomhet som kunne være interessant. Dette hadde han tydeligvis fortalt Josefina, som tilbød seg å ta meg med på besøk til datteren, Mercedes, som drev en hårsalong. Noen dager senere dro vi så til Mercedes. Sammen gikk vi bortover veien, og for hver person vi stoppet opp og pratet med, fortalte Josefina dem hva jeg het og at jeg bodde med henne. Hun holdt rundt meg, kalte meg datteren sin, og lo av den åpenbare forskjellen mellom mitt og hennes utseende. Da vi omsider kom frem til Mercedes og søsteren hennes Ana som bodde i huset ved siden av

Mercedes, introduserte hun meg for dem. Mens jeg sto ved siden av, fortalte hun hva jeg het og at jeg var i Den dominikanske republikk for å skrive en bok om det dominikanske livet. Til slutt sa hun at jeg var en hun hadde tillit til – *confianza*. Det var først da Josefina introduserte meg for Mercedes og Ana, at jeg følte meg som en del av og inkludert i deres liv. Etter hvert som tiden gikk og jeg tilbragte mer og mer tid med Mercedes i hennes salong utvidet jeg gradvis mitt nettverk. Etter hvert ble jeg inkludert i Mercedes familie og omgangskrets, og jeg ble invitert i bryllup og middager. Jeg sluttet ganske snart å betrakte Jose, familien hans, Josefina, Mercedes og hennes nærmeste, utelukkende som informanter. Forholdet fikk i økende grad preg av å være en vennsapsrelasjon, der vi hadde gjensidig tillit til hverandre. Ved å bli innlemmet i aktivitetene og hverdagslivet knyttet til husholdet i Callejón, familiens sosiale liv og Mercedes hårsalong, traff jeg mange av de som skulle bli mine informanter og venner¹. De kjente hverandre på forskjellige måter, bodde ulike steder, men var alle del av samme sosiale nettverk.

Det er viktigheten av det relasjonelle aspektet jeg her vil fremheve. Tillit mellom mennesker skapes på forskjellige måter, men alltid innenfor sosiale nettverk. Produksjon og reproduksjon av sosiale nettverk har avgjørende betydning for det dominikanske sosiale liv, og for en antropologs studie av dette livet. Hvilken rolle prøver man å innta og hvilken rolle blir man tildelt? Ved å tilbringe tid med Jose og familien hans, ble jeg etter hvert en person som de brydde seg om. Jeg hjalp til med daglige gjøremål, som å vaske tøy med Josefina eller handle mat for Sofia hvis jeg skulle i butikken. De begynte etterhvert å spørre meg hvor jeg skulle og når jeg kom tilbake, hvis de så at jeg var på vei til et eller annet sted. Dette var muligens uttrykk for nysgjerrighet, men jeg oppfattet det også som et uttrykk for omsorg. Ettersom Josefina for det meste oppholdt seg innenfor grensene av det nærmeste nabolaget i Callejón, fungerte jeg også etter hvert som en budbringer. Noen ganger tok jeg med en beskjed fra henne til Mercedes eller Ana, eller jeg kunne ta med mat som Josefina ville at jeg skulle gi til en av dem. At Josefina tydelig uttrykte interesse og omsorg for meg også overfor naboer og andre i nabolaget, førte til at jeg ble behandlet annerledes innad i Callejón og jeg fikk tilgang til situasjoner og informasjon jeg ellers ikke ville fått.

Da jeg flyttet til Callejón, begynte jeg å jobbe som frivillig på skolen The Dream Project, for å komme i kontakt med lokalbefolkningen. Jeg arbeidet i biblioteket der jeg hadde ansvaret

¹ Informantene og deres virksomheter er anonymiserte. Jeg har gjennomgående gjort bruk av fiktive navn.

for å tilrettelegge for, og hjelpe barn med å lese og skrive. I kraft av rollen som frivillig ble jeg innviet i nabolagssamfunnet med en form for sosial aksept av barnas foreldre, men også av andre aktører innenfor rammene av det øvrige samfunnet i Callejón. Jeg fulgte barna hjem fra skolen og gikk til og fra jobb hver dag. Etter hvert begynte mennesker i gatene å hilse på meg, og lurte på om jeg skulle på jobb. Jeg ble et kjent ansikt og følte meg i økende grad som del av nabolaget, på linje med andre innbyggere. Allikevel opplevde jeg at enkelte tok avstand fra meg. De visste hvem jeg var, hvor jeg bodde og hvor jeg jobbet, men de kjente meg ikke. Spesielt ble dette tydelig i forbindelse med besøkene mine i en hårsalong som lå like ved skolen, langs hovedgaten i Callejón. Salongen het Los Hermanos som betyr søsknene på norsk. Jeg hadde stoppet opp her en gang på vei hjem fra skolen og snakket med de som jobbet her. Jeg fortalte dem da hva jeg drev med og hvorfor jeg var interessert i arbeidet deres. Men da de i etterkant av denne samtalen så jeg kom gående mot salongen, stoppet de alltid opp med det de holdt på med og arrangerte det slik at vi kunne sette oss ned og prate. Som en antropologistudent opptatt av hverdagslige praksiser var ikke dette den ideelle situasjonen – en intervjusetting konstruert av informantene. Situasjonen endret seg imidlertid etter at Josefina og jeg passerte salongen sammen en dag hun tok følge med meg bortover veien. Hun kjente disse damene. Bindeleddet i den sosiale settingen der både Josefina, jeg og de som jobbet i salongen inngikk, var Josefinas datter, Mercedes. Fordi jeg ble sett sammen med Josefina, og definert som en del av hennes nettverk, ble jeg innviet i deres felles sosiale nettverk. Jeg var ikke lenger en tilfeldig person for kvinnene i hårsalongen, en som de ikke helt skjønte hva drev med. I stedet ble jeg en person som de kunne knytte til et sosialt nettverk av andre mennesker de kjente fra før. Etter denne episoden ble jeg ikke lenger behandlet med skepsis, men ønsket velkommen ved at de ropte navnet mitt og vinket meg bort til seg de gangene jeg passerte salongen. I stedet for å spørre meg hva jeg ville prate om, tok de initiativ til spontane samtaler, spurte om Mercedes og Josefina, og inkluderte meg i sine egne interesser og i samtaler som de hadde med hverandre. Selv om jeg aldri opplevde samme følelse av tiltro fra disse kvinnene som det jeg gjorde fra Mercedes eller Josefina, ble jeg betraktet som en del av et sosialt nettverk de kjente til og inngikk i. For dem ble jeg aldri en venninne, men en nysgjerrig person som kunne gi dem informasjon om andre mennesker innenfor og utenfor nabolaget og om mennesker de hadde kontakt med, men som de ikke kjente veldig godt. Som Jean Briggs skriver, er rollene som en antropolog inntar i feltet, av dynamisk karakter og utvikler seg kontinuerlig. Utviklingen av relasjonene som ligger til grunn for rollene antropologen inntar ”can be viewed as a process of progressive conceptualization” (1970, s. 39). I begynnelsen var jeg nok vanskelig å plassere

for kvinnene i hårsalongen Los Hermanos, ettersom jeg verken utfylte rollen som turist, frivillig ved skolen eller en som bodde der på permanent basis. Jeg var heller ikke frisør. Før de kunne definere meg som en del av nettverket rundt Josefina, var jeg ukjent på alle måter. Som en del av Josefinas nettverk, ble det imidlertid mulig å sette meg inn i en sammenheng, i relasjon til mennesker og et sosialt nettverk som de allerede var kjent med. Jeg opptok fortsatt en slags ikke-rolle fordi jeg falt mellom kjente sosiale kategorier, men forholdet til kvinnene i denne salongen fikk likevel en mer privat karakter ettersom vi hadde felles kjente.

De fleste av informantene mine i Cabarete var kvinner. Det var flere grunner til det. Jeg var opptatt av å studere økonomiske virksomheter, og den første muligheten som bød seg til å bli kjent med en slik virksomhet var salongen til Mercedes. I Den dominikanske republikk er det vanlig å skille mellom hårsalonger for menn og hårsalonger for kvinner. I herresalongene jobber det menn, mens kvinner jobber i hårsalongene for kvinner. Den kjønnete delingen gjør den kvinnelige hårsalongen til noe mer enn et sted hvor dominikanske kvinner går for å ordne håret. Den fungerer som et rom der de besøkende deler informasjon og utvikler nære relasjoner. Ginetta Candelario sier det slik: "at the salon women can reaffirm their personal worth beyond their roles as mothers, wives and lovers, and workers. [...] they can participate in a culture of lighthearted exchange to which they set limits of their own choosing", (2007, s. 208). Den kvinnelige salongen har altså en sosial funksjon utover tjenestene som selges der, den er en møteplass for kvinner i en kvinnelig sfære. At det var kvinner jeg møtte og ble kjent med gjennom arbeidet i salongen, var derfor naturlig. Relasjonene til noen av disse kvinnene skulle etter hvert utvikle seg til gode vennskspsrelasjoner. De mennene jeg ble kjent med, rent bortsett fra Jose og Rafael (som vi møter i neste kapittel), møtte jeg gjennom mine relasjoner til kvinner. Det kunne være mennene deres, sønner eller venner av familien. Selv om mine relasjoner til mannlige informanter ga et godt grunnlag for innhenting av interessante data, ga de nære relasjonene til kvinner en annen form for data. Ved å være en del av kvinnesalongen, fikk jeg en dypere forståelse for deres hverdagslige bekymringer og sorger, men også deres gleder, og ble således innviet i et følelsesliv som jeg ikke fikk samme tilgang til hos mennene. De forskjellige relasjonene jeg hadde til ulike mennesker, både kvinner og menn, og de ulike rollene jeg inntok og ble tildelt, ga meg et bredt spekter av empiri og dermed et godt utgangspunkt for å forstå deres hverdag og uformelle økonomiske virksomheter.

Av mennesker utenfor Callejón som ikke kjente til meg, ble jeg stort sett betraktet som en turist. Steven Gregory (2007) har studert globalisering og turismeproblematikk i Boca Chica, et turistområde sør i Den dominikanske republikk som kan sammenliknes med Cabarete. Som forsker fra USA ble han betraktet som en turist av lokalbefolkningen, en oppfatning det var vanskelig å endre. Om det sier han at: "the sight of me hanging about, seemingly idle, did little to persuade residents that I was not on vacation. Ethnographic research simply does not look like work" (Gregory, 2007, s. 81). Mens mange av innbyggerne etter hvert som de ble kjent med hans ansikt i området, oppfattet han som en journalist, ble jeg oppfattet som en slags forfatter som skrev om dominikansk kultur. Av de som ikke kjente ansiktet mitt og visste hvem jeg var, ble jeg på samme måte som Gregory, oppfattet som turist. Det begrenset kontakten jeg fikk med lokale dominikanere, samtidig som rollen som turist muliggjorde tilgang til et felt hvor jeg var deltakende på en annen måte enn i Callejón. I turistområdet var det bare noen få mennesker som visste at jeg ikke var der på ferie. De fleste visste verken hvem jeg var eller hva jeg drev med. Jeg ble derfor behandlet som en turist av flere sentrale aktører innenfor turistindustrien, og kunne bevege meg innenfor dette området på samme måte som andre internasjonale turister. Det gjorde at jeg kunne oppleve turistsonen på tilnærmet lik linje med andre turister.

Christian Krohn-Hansen (2013) har studert dominikanske immigranternes tilpasning til og produksjon av et dominikansk nabolag i New York. Han har blant annet utforsket dominikanske aktørers entreprenørskapspraksiser og økonomisk småskalavirksomheter, og fremhever betydningen av observasjoner både i og utenfor sfæren av enkelthushold i et slikt feltarbeid. For det første, skriver han, bør forskeren bruke "sufficient time in the immigrants' neighborhoods – on their sidewalks and streets. He or she needs to be able to observe ordinary everyday life in tenements, restaurants, associations, and businesses" (Krohn-Hansen, 2013, s. 17). Ettersom mine sosiale nettverk strakk seg over flere nabolag og flere områder, har jeg ikke bare observert og deltatt i hverdagslivet slik det fortonet seg i nabolaget Callejón, men også de daglige aktivitetene som fant sted andre steder, blant annet i turistområdet. Aktivitetene både i og utenfor Callejón ga bredde og større helhet i forståelsen av Cabarete som samfunn. For det andre, fortsetter Krohn-Hansen, er det viktig å bruke tid innenfor sfæren av husholdet: "[t]hrough the daily activities of the household's members, a series of social domains – like economic processes, kinship, neighborliness, socialization, friendship, schooling and education, ethnic and racial identity production – get continuously linked up, united" (2013, s. 17). Selv om mitt studie av økonomisk aktivitet og

overlevelsesstrategier i Cabarete ikke omhandler immigrasjon, var kontakt med hushold, like fullt av sentral betydning. Å være en del av Joses og andres hushold over tid, ga meg en forståelse av de viktige prosessene som Krohn-Hansen lister opp ovenfor, nemlig småskalaprosessene. Omsider, med erfaringer fra hverdagslivet innenfor både offentlige og private domener, har min forståelse av livet og strategiene til lokale dominikanske aktører tatt form. Det er disse erfaringene og innsiktene jeg tar utgangspunkt i når jeg nå, i denne oppgaven, presenterer min forståelse av det dominikanske hverdagslivet i Cabarete.

Teoretiske betraktninger

Temaet jeg skriver om i denne oppgaven er økonomiske overlevelsesstrategier blant relativt fattige mennesker. Fattigdom er ikke et nytt fenomen, ei heller i Den dominikanske republikk. Årsakene er mange og komplekse. En faktor har imidlertid hatt avgjørende betydning for fattigdommen blant dagens dominikanske befolkning, nemlig den nyliberalistiske politiske vendingen i landet på 1980-tallet. Den la grunnlaget for en raskt ekspanderende turisme. Turismen forstås her som en transnasjonal, global økonomi. Hvordan kan effekter av globale prosesser, slik som fattigdom, studeres? Jeg følger her Gregorys argumentasjon om viktigheten av å ”disentangle the disparate transnational processes that have become condensed in the notion of ‘globalization’ and examine their effects in the situated lives of real people, communities, and nation-states” (2007, s. 245). Menneskene jeg skriver om befinner seg i en situasjon hvor de er økonomisk og sosialt ekskluderte fra arbeidsmarkedet som turismen skaper. På helt konkrete måter virker altså globale økonomiske prosesser inn på lokale dominikaneres livsgrunnlag. Forholdet mellom det globale og det lokale blir således viktig. Jeg forholder meg til globale prosesser slik de manifesteres i det lokale samfunnet, og slik de former det levde livet til dominikanere i Cabarete. Denne studien er utført blant mennesker som lever i utkanten av turistøkonomien. Et relevant spørsmål blir dermed hva denne utkanten består av, og hva slags overlevelsesstrategier det er snakk om.

Uformell og formell økonomi

Mennesker velger ulike strategier for å overleve økonomisk marginaliserte situasjoner. Blant den dominikanske lokalbefolkningen i Cabarete som er ekskludert fra det formelle arbeidsmarkedet, er løsningen å opprette små, uformelt drevne virksomheter som danner grunnlaget for inntektsgivende arbeid. Aktiviteten eksisterer i kraft av uformell økonomi, og

handler altså om uformelle økonomiske strategier som former for overlevelse. Manuel Castells og Alejandro Portes definerer uformell økonomi som en inntekstgenererende prosess, karakterisert av ett spesifikt trekk: "it is unregulated by the institutions of society; in a legal and social environment in which similar activities are regulated" (1989, s. 12). Denne definisjonen hviler i ideen om skillet mellom en formell, kontrollert økonomi og en uformell, uregulert økonomi. Mens den uformelle økonomien finner sted i de samme lovlige og sosiale omgivelsene som formell økonomi, noe som fremheves i definisjonen, forstår allikevel Castells og Portes økonomiene som adskilte. Deres bruk av begrepet om ulike økonomiske sektorer impliserer nettopp dette. Betegnelsene formell og uformell sektor gir inntrykk av separate økonomier og skaper et skille snarere enn å vise hvordan de ulike økonomiene er vevd sammen og integrerte deler av en helhet. Castells og Portes skaper således et bilde som ikke stemmer overens med virkeligheten. Når jeg skriver om "uformelle" økonomiske aktiviteter eller beskriver en "formell" økonomi så er dette ikke forstått som adskilte fenomener. Tvert imot forstår jeg dem som sammenvevet og integrert i hverandre. Begrepene fungerer her som analytiske termer som gjør det mulig å studere en spesifikk form for økonomisk overlevelse, uformell økonomisk aktivitet, som skjer innenfor konteksten av det formelle og ikke på siden av den.

Keith Hart (1973) forsøkte gjennom sitt feltarbeid i slummen i Accra å bidra til å endre forståelsen av formell og uformell økonomi gjennom økt innsikt i lokale økonomiske forhold. Oppfatningen av uformell økonomi i Accra som et uttrykk for arbeidsledighet, mente han, skyldtes uvitenhet om hva som egentlig foregikk i de vestafrikanske slumområdene: "he wanted to persuade development economist to abandon the 'unemployment' model and embrace the idea that there was more going on in the grassroots economy than their bureaucratic imagination allowed for" (Hann & Hart, 2011, s. 115). Keiths studie og bruk av begrepet "uformell sektor" resulterte i at begrepet ble benyttet av ILO (International Labour Office), i deres arbeid med å identifisere uformell økonomi og skape økonomisk utvikling i Vest Afrika (Hann & Hart, 2011). Han ser tilbake på utviklingen som fant sted i kjølvannet av hans studie og skriver om begrepet "uformell sektor" at:

[T]he idea of an "informal sector", resting as it did on the static negations of state capitalism, was always a vulgar and limited concept. But the social reality which gave rise to it – the initiatives of migrants living beyond the reach of the state in

Accra's slums – yields alternative interpretations of the development process which are relevant to our own time. (Hart, 1992, s. 225)

Karakteriseringen av uformell økonomi som en egen sektor gjør kanskje identifiseringen av den enklere, men kan samtidig føre til at et helt sentralt forhold blir oversett, nemlig at formell og uformell økonomi ikke kan forstås uavhengig av hverandre. For å forstå uformell økonomi, må den sees som sammenvevd med den formelle økonomien.

I sin forståelse av uformell økonomi, den jeg henviser til i det foregående avsnittet, forklarer Castells og Portes (1989) denne økonomien som en uregulert økonomisk sektor formet av manglende institusjonelle reguleringer. Deres definisjon likner på den definisjonen Clifford Geertz benytter i sin studie av den indonesiske basarvirksomheten (1963). Geertz skiller mellom to former for økonomi: en gateøkonomi, basartypen, og en økonomi basert på vestlige selskapers aktivitet. Økonomien innenfor de vestlige selskapene var statlig regulert og aktørene her fikk, i motsetning til basarentreprenørene, beskyttelse mot konkurranseutsetting (Hann & Hart, 2011). Basaren representerte dermed ukontrollerte former for økonomisk aktivitet. Ideen om skillet mellom en formell, kontrollert økonomi og en uformell, uregulert økonomi, er tilstede både i Castells og Portes sin definisjon av uformell økonomi så vel som i Geertz sine skildringer av basaren. Ut fra deres tilnærming til ulike former for økonomisk aktivitet, kan definisjonen av hva som gjør den formelle økonomien formell, forstås slik: "the regularity of its order, a predictable rhythm and sense of control that we often take for granted" (Hann & Hart, 2011, s. 114).

Jeg ønsker å fremheve sammenvevingen av uformell og formell økonomi, og hvordan de eksisterer som integrerte deler av den samme økonomiske virkeligheten. Uformelle økonomiske aktiviteter representerer ikke en ukontrollert økonomi, slik det forstås av Geertz, og Castells og Portes, verken lovlig eller sosialt. På samme måte som formelle økonomiske aktører, må også mange uformelle aktører forholde seg til den dominikanske statens lover og reguleringer. Hva skiller da formell økonomi fra uformell økonomi? I likhet med José Itzigsohn (2000) vil jeg argumentere for at forholdet mellom uformelle og formelle økonomiske aktiviteter har sammenheng med den dominikanske statens integrasjon i verdensøkonomien, der turistindustrien spiller en sentral rolle. Globalisering av økonomien i Den dominikanske republikk skaper sosiale og økonomiske ulikheter på lokalt nivå. Ulikhetene kommer til uttrykk ved forskjeller i mulighetene til å utføre økonomiske

inntektsskapende aktiviteter, i menneskenes muligheter til overlevelse. Sosiale nettverk er en sentral faktor i spørsmålet om overlevelsestrategier. Gjennom sosiale nettverk produserer og opprettholder aktørene i Cabarete uformelle økonomiske virksomheter som inntektsskapende enheter. Gjennom disse nettverkene reguleres og kontrolleres også på mange måter den uformelle økonomien på lokalt nivå.

Relaterthet som økonomisk livsgrunnlag

Uformelle økonomiske aktiviteter finner sted i samfunnet, som integrerte og sentrale deler av hverdagslivet. Produksjon og reproduksjon av de økonomiske overlevelsestrategiene hviler i kulturelle, sosiale og moralske verdier, nedfelt i samfunnet. For å forstå grunnlaget for menneskenes handlinger, er det derfor essensielt å studere hverdagslivet og hverdagspraksiser der disse verdiene reflekteres. Økonomi og økonomisk aktivitet er sammenvevd med kultur og kulturell mening, og må forstås i forhold til hverandre (Parry & Bloch, 1989; Yanagisako, 2002). En analyse av sammenhengen mellom økonomiske prosesser og kulturelt produserte verdier vil bidra til å avdekke hvorfor en aktør velger å etablere seg innenfor en bestemt økonomisk nisje i stedet for en annen, og hvorfor transaksjonsformer varierer innenfor en uformell økonomi. I en studie av økonomisk marginaliserte mennesker i et urbant nabolag i Santiago de Chile, viser Clara Han (2012) hvordan den utrygge situasjonen menneskene befinner seg i, kommer til uttrykk og håndteres gjennom ulike former for sosiale relasjoner. Hun skriver: "state institutions and economic precariousness are folded into people's intimate relations, commitments and aspirations" (2012, s. 17). Han benytter Janet Carstens (2004) begrep om relaterthet, *relatedness*, i sin utforsking av de nære relasjonene. Det er ikke utelukkende familierelasjoner som utgjør nære relasjoner, men også relasjoner som utfolder seg mellom naboer og venner som bodde i nabolaget hun studerte, La Pincoya. Gjennom empiriske beskrivelser viser Han hvordan informantene, skaper orden ved å organisere en kaotisk, økonomisk vanskelig hverdag gjennom den moralske praksisen, relatertheten.

For å forstå hvordan den økonomiske hverdagen til mine venner i Cabarete gjennomsyrrer det sosiale livet, er relaterthet, på samme måte som hos Han (2012), et egnet analytisk grep. Ved å tenke med dette begrepet, ønsker jeg å skape forståelse for hvordan det økonomiske livsgrunnlaget materialiseres i produksjonen og reproduksjonen av sosiale relasjoner. Menneskene i Cabarete er avhengige av hverandre fordi den økonomiske overlevelsen er sosialt betinget, den er betinget av en aktørs evne til å produsere og reproducere sosiale

relasjoner. Det økonomiske hverdagslivet preges således av arbeidet med å være relatert. Carstens (2000) begrep om relaterthet muliggjør komparative studier av slektskap, ved at begrepet ikke henviser til genealogiske forbindelser, men til sosialt produserte (slektskaps)relasjoner. Dessuten åpner begrepet for en mer generell forståelse av sosiale relasjoner som aktører gjør betydningsfulle gjennom praksis.

We may come to understand kinship in particular contexts through the things that people do and the everyday understandings that are involved in living together. And in this way, we may open doors to new ways of understanding everyday social relations. (Carsten, 2004, s. 37)

De sosiale relasjonene som ligger til grunn for økonomisk aktivitet i Cabarete, produseres gjennom hverdagspraksiser. Praksis blir således sentralt i studien, en praksis som kommer til syne som nære naborelasjoner, vennsrelasjoner så vel som andre typer nære relasjoner. I disse relasjonene ligger det forventninger om og utføring av gjenytelser; gir man noe, kan man forvente å få noe tilbake. Forpliktelsen om gjenytelse gjelder lån av penger så vel som andre tjenester. Altså er det her snakk om relasjoner med moralske implikasjoner. I denne sammenhengen blir begrepet relaterthet fruktbart. Den økonomiske virkeligheten må forstås som relasjonell ved at den eksisterer i og er avhengig av de sosiale relasjonene som utgjør samfunnet. De moralske normene som ligger nedfelt i disse relasjonene er verdier som bidrar til kontrollert utførelse av den uformelle økonomien. Selv om begrepet relaterthet bare behandles eksplisitt i analysen av økonomiske transaksjonsformer i kapittel to, er forståelsen av hverdagslivet i Cabarete som et relasjonelt økonomisk liv, underliggende i hele oppgaven. Det gjennomgående relasjonelle perspektivet åpner opp for å forstå de mangfoldige relasjonelle måtene mennesker lever sine liv på, og måtene de skaper økonomiske livsgrunnlag på.

Sosiale aktører

I mine beskrivelser har jeg valgt å bruke begrepet aktør om mine informanter, for å fremheve den handlekraften som kommer til uttrykk gjennom den kreativitet de utviser i utvikling av inntektsskapende arbeid². Innenfor gitte økonomiske, politiske og normative rammer, et gitt

² Jeg kunne kalt dem entreprenører ettersom de utnytter sine evner til selv å skape eget arbeid, men gjør allikevel ikke dette på grunn av assosiasjoner dette begrepet kan ha til vellykkede

handlingsrom, velger aktørene mellom ulike muligheter slik de fremstår for dem, men skaper også selv muligheter. I deres daglige streben etter økonomiske ressurser, utnyttes sosiale relasjoner aktivt. Sosial samhandling mellom aktører produserer hver dag ny kunnskap om verden som danner grunnlag for deres videre handlinger. Begrepet aktør omfatter imidlertid mer enn handlende enkeltsubjekter. Studien av uformell økonomi blant lokalbefolkningen i Cabarete, er samtidig en studie av lokale effekter av, og lokal respons på, globale nyliberalistiske krefter som former det økonomiske samfunnet i Cabarete. Derfor er det ikke bare lokale dominikanere i Cabarete som her må forstås som handlekraftige aktører, men også aktører som former deres handlingsrom; den dominikanske staten, internasjonale organisasjoner, turistindustrien og turistene. Fokuset for denne oppgaven er likevel de lokale dominikanske aktørene og deres økonomiske hverdagsliv. Det er fra deres hverdagsliv jeg skriver, og det er med dem jeg har levd.

Om kapitlene

I første kapittel skisserer jeg dagens økonomiske og politiske situasjon i Den dominikanske republikk. I min redegjørelse vil jeg vektlegge hvordan den nyliberalistiske politikken og den fremtredende turistøkonomien påvirker landet generelt, og Cabarete spesielt. Landets politiske og økonomiske forhold skaper rammer for handlingsrommet til aktørene i Cabarete. For min videre analyse av deres økonomiske hverdagspraksiser, er det nødvendig å forstå handlingsrommet slik de ser det. Det er ut ifra virkeligheten slik de ser den at de handler og orienterer seg. Uttalelser som beskriver en opplevelsen av en nedadgående økonomi og et korrupt politisk system, er betegnende for hvordan de ser på eksisterende handlingsrom. De er marginaliserte, både økonomisk og sosialt, noe som preger deres økonomiske virksomheter på ulike måter, men først og fremst i form av den uformelle karakteren arbeidet tar.

I andre kapittel vil jeg diskutere det sammenvevde forholdet mellom uformell og formell økonomi. Hensikten er å skape forståelse for det karakteristiske ved uformell økonomisk aktivitet som gjør det til en strategi innenfor et gitt handlingsrom. Hvordan fortøner uformell økonomisk aktivitet seg i praksis? Jeg argumenterer i dette kapitlet for at uformelle økonomiske prosesser står i et avhengighetsforhold til andre kulturelle prosesser, nemlig produksjon og reproduksjon av sosiale nettverk. Dette avhengighetsforholdet belyses

profittskapende kapitalister. Jeg skriver fra en del av befolkningen som stort sett lever økonomisk strevsomme liv og hvor hver dag handler om å overleve.

nærmere gjennom skjønnhetssalongen til Mercedes og de ulike formene for økonomiske transaksjoner som finner sted her.

I tredje kapittel tar jeg sikte på å besvare spørsmål tilknyttet aktørers valg av overlevelsesstrategier. I den første delen viser jeg hvordan den økonomiske og politiske situasjonen i landet påvirker behovet for spesifikke varer og tjenester. Aktører utnytter denne situasjonen, utvikler overlevelsesstrategier og driver økonomisk virksomhet som tar sikte på å tilby de varer og tjenester det er behov for. Jeg stiller deretter spørsmål ved hvorfor hårsalonger sees som en økonomisk nisje det er sikrere å etablere seg innenfor en andre. I tråd med Sylvia Junko Yanagisako (2002) sin analyse av italienske familiebedrifter, argumenterer jeg for at utforming av overlevelsesstrategier må forstås på bakgrunn av kulturelt spesifikke forestillinger om hår og materielt liv. Argumentasjonen bygger på en forståelse av at de økonomiske aktivitetene som direkte sammenkoblet med og formet av kultur og kulturelt liv.

I siste kapittel, kapittel fire, kommer jeg tilbake til forholdet mellom turistindustrien og det økonomiske livet i Cabarete. Ettersom jeg i de foregående kapitlene har behandlet ekskluderte aktører, kommer jeg her tilbake til den økonomiske virkeligheten de er ekskludert fra, nemlig turismens formelle arbeidsmarked. Ved å ta for meg økonomiske aktiviteter på tvers av grensene som skaper skillet mellom det formelle og uformelle arbeidsmarkedet, knytter jeg de ulike formene for økonomi sammen. Cabarete forstås her som romlig produsert, i tråd med en symbolsk økonomi om turisme som fører til sosial eksklusjon og som derfor får materielle effekter. Temaet belyses gjennom analyser av empiriske beskrivelser av lokale dominikanske aktører som, gjennom sitt økonomiske virke, overskrider og utfordrer grensen mellom det formelle og uformelle, både romlig, symbolsk og økonomisk.

Kapittel 1: Om en økonomisk og politisk virkelighet i Den dominikanske republikk

Men make their own history, but they do not make it as they please; they do not make it under self-selected circumstances, but under circumstances existing already, given and transmitted from the past.

- Karl Marx, 1852

Jeg vil starte med å kaste lys over den økonomiske og politiskhistoriske konteksten i Den dominikanske republikk og klargjøre hvordan lokalbefolkningen i Cabarete oppfatter virkeligheten og livene sine i forbindelse med denne konteksten. For å kunne skape et helhetlig bilde av hva som skjer og på hvilket grunnlag menneskene handler, er det nødvendig å knytte de historisk-økonomiske prosessene til de politiske (Gregory, 2007; Espinal, 1995). Det er innenfor denne økonomisk strevsomme virkeligheten de handler, og det er i tråd med den at lokalbefolkningen i Cabarete finner måter å overleve på. De handler innenfor gitte politisk-økonomiske rammer som legger bånd på, men også muliggjør visse overlevelsesstrategier. Derfor er det av sentral betydning å redegjøre for disse rammene for videre å kunne si noe om hvilke overlevelsesstrategier de velger og hvorfor de velger noen overlevelsesstrategier fremfor andre.

Skjev fordeling av økonomiske goder – et bakteppe

Den dominikanske republikk og Haiti utgjør sammen øya Hispaniola. Historisk sett har området spesielt vært preget av maktkampen mellom de to landene. Etter slaveopprøret på Haiti ble den østlige delen av Hispaniola tatt over av haitianere i 1801. Den dominikanske delen av øya var underlagt det haitianske styre frem til 1844, da Den dominikanske republikk ble erklært uavhengig. Etter dette har det foregått en stadig maktkamp mellom haitianske og dominikanske styresmakter, med unntak av perioden 1861 til 1865 da republikken på nytt var underlagt det spanske kolonistyre. På grunn av økonomiske interesser i sukkerindustrien, overtok USA styringen fra 1916 til 1924 og Den dominikanske republikk har siden vært en selvstendig republikk. Fra 1930 og frem til 1996 var landet imidlertid underlagt et strengt

diktatorisk regime med general Rafael Trujillo som den første diktatoren, etterfulgt av Joaquín Balaguer (Krohn-Hansen, 2009). Mange vil likevel si at demokratiseringsprosessen startet i 1980-årene (Espinal, 1995; Mitchell, 2009; Seelke, 2012). Prosessen var imidlertid preget av vekslende politisk fokus. I perioder ble økonomisk restrukturering vektlagt, mye på grunn av press fra handelssektoren og fra det internasjonale økonomiske markedet, der spesielt IMF (International Monetary Fund) spilte en viktig rolle. I andre perioder ble det i større grad fokusert på sosialdemokratiske reformer, reformer som skulle styrke demokratiet og en sosialdemokratisk, statlig styring (Espinal, 1995). Demokrati som styringsform ble imidlertid først anerkjent i 1996, da Leonel Fernández og hans parti PLD (Partido de la Liberación Dominicana) overtok presidentembetet. For første gang ble valgresultater, på bakgrunn av et rettferdig demokratisk valg, anerkjent som gyldige av både uavhengige politiske instanser og det dominikanske folket.

I perioden mellom 1996 og 2000 opplevde Den dominikanske republikk en økonomisk vekst. Den økonomiske veksten kan forstås som et produkt av den nyliberalistiske politikken som har blitt ført siden 1980-tallet (Seelke, 2012). Strukturelle tilpasningsprogrammer og et mer åpent handelsmarked la grunnlaget for en turistøkonomi som førte til den økonomiske oppgangen i landet på denne tiden. Nyliberalistiske ideer om åpne handelsgrenser og privatisering står fortsatt sterkt, og sees som en form for økonomisk utviklingsstrategi, både fra staten og fra det internasjonale samfunnets side. Forsatt er det PLD som sitter med regjeringsmakten, nå med Danilo Medina som president. Den dominikanske republikk regnes i dag for å være en demokratisk stat med frie valg. Dette betyr imidlertid ikke at demokratiet sørger for lik fordeling av goder til landets befolkning. Tvert imot preges det økonomiske landskapet av store forskjeller. Stikk i strid med det nyliberalistiske handlingsmålet om redusert fattigdom, er mulighetene til formelt arbeid og høyere utdanning å regne som privileger, mer eller mindre forbeholdt de øvre samfunnslag.

Landets politiske elite er også landets økonomiske elite. Gregory (2007) beskriver et marginalisert dominikansk hverdagsliv i konstant undertrykkelse. I det økonomiske og politiske landskapet har den alminnelige dominikaner liten mulighet til å skape noe mer enn et levebrød. Akkumulasjon av kapital og politisk innflytelse er hovedsakelig forbeholdt de øvre sosiale sjiktene i det dominikanske samfunnet, politikere, økonomiske elitefamilier og internasjonale investorer. Med den treffende tittelen, *The Devil Behind the Mirror*, tydeliggjør Gregory hvordan økonomisk kapital akkumulert gjennom internasjonal investering i Den dominikanske republikk, gagnar de

velbemidlede, de sosiale gruppene som kontrollerer økonomien og politikken i landet. Bokens tittel er hentet fra en dominikansk informants beskrivelse av en reklameplakat for Burger King og Nokia. Reklameplakaten representerer speilet som det vises til i boktittelen, og djevelen er tilstede på baksiden. Informanten bruker denne metaforen for å forklare hvordan politikken som regjeringen fører, hindrer fattige mennesker i å dra nytte av transnasjonal økonomisk kapital. Gregory skriver i forbindelse med utsagnet og bokens tittel:

There was no better way to put to language the seductive lure of the commodity than as a Narcissus-like engagement with a mirror. And there was no better way to represent the ravenous will-to-profit of transactional capital than as a devil, poised behind the mirror as if to ensure that the relation between the subject and the object of consumption would be immediate and mute – a surface not of reflection, as Jean Baudrillard (1990:67) put it, but of absorption. (Gregory, 2007, s. 3)

Gregorys informant er ikke alene om oppfatningen av det dominikanske samfunnet som et lagdelt samfunn, der økonomisk akkumulert kapital produseres av og for eliten. Ved flere anledninger var jeg selv vitne til dominikaneres frustrasjon over skjeve fordelinger av økonomisk kapital og samfunnsgoder.

Elektrisitet er eksempel på en samfunnsgode som ikke kommer alle til del. Elektrisk strøm har lenge vært en mangelvare for mange husstander i Den dominikanske republikk. I 1999 ble tiltak for privatisering av strømindustrien i landet vedtatt. Staten la ut halvparten av eiendelene i strømindustrien, inkludert rettigheter til salg av strøm på det private markedet, og full kontroll over kjøp og salg. Et amerikansk og et spansk selskap tok over. Privatiseringen førte til en sterk økning i strømprisene, uten en tilsvarende forbedring av strømforholdene. I dag utgjør utgiftene til elektrisitet en betydelig del av de totale levekostnadene for dominikanere (Gregory, 2007). Tilgang på elektrisitet er fortsatt et problem, spesielt i fattige områder på nordkysten, der strømmettet ikke er utbygd og strømmen fraværende store deler av dagen. Til tross for at president Fernández under valget i 2004, lovte bedre tilgang på strøm for hele befolkningen, ble elektrisitet etter et par år nedprioritert til fordel for andre saker (Seelke, 2012).

Et lite utviklet strømmett får stor innvirkning på hverdagen til mange dominikanere, som for eksempel familien jeg bodde hos. Familien eide to fungerende vaskemaskiner som

representerte en inntektskilde for familien. Bestemoren i huset, Josefina, vasket familiens klær, men vasket også, mot betaling, klærne til venner og naboer i Cabarete. Dette arbeidet pågikk mange ganger i uken. Vi sto ofte sammen og vasket. Jeg vasket mine egne klær, mens hun vasket andres. For å bruke vaskemaskinene trengte vi strøm. Familien hadde to oppladbare batterier, *inversores*, som ble brukt når det elektriske strømmettet var nede. Denne strømkilden, de oppladbare batteriene, kunne vi imidlertid ikke bruke til å drive vaskemaskinene. Vaskemaskinene krevde så mye strøm at batteriene ble utladet, og familien dermed risikerte å stå uten strøm til andre ting neste gang hovedstrømmen gikk. Strømmen var borte hver dag i opptil fem timer av gangen. Selv om Jose, mannen i huset, førte nøye regnskap med når strømmen kom og gikk, var det vanskelig å beregne akkurat når den kom og gikk hver dag. Det resulterte i mye venting for meg, men spesielt for Josefina som var avhengig av vaskemaskinen for å utføre sitt arbeid. Vi satt i bakgården på hver vår stol, drakk kaffe og ventet på strømmen. Hver gang den gikk reagerte Josefina på samme måte. Hun ristet på hodet, sukket og sa oppgitt at *la luz se fue*, at lyset gikk. En av de første gangene dette skjedde spurte jeg henne hvorfor lyset gikk så ofte, og hun forklarte meg at de som styrte landet ikke ga dem strøm. ”De har strøm” sa hun, ”så for dem er det ikke viktig”. Hun avsluttet alltid med å si ”ya tu sabes”; ”du vet allerede”. Dette uttrykket ble ofte brukt for å gi uttrykk for en vanskelig situasjon. Spurte man noen om hvordan det gikk, og de svarte ”ya tu sabes” eller bare ”tu sabes”, var det for å si ”du vet, livet er et slit” eller ”du vet, livet er vanskelig”. Det var dette Josefina ga uttrykk for når hun i sammenheng med at lyset gikk, sa ”ya tu sabes”. Det var som om hun skulle sagt: ”Du vet hvordan det er, det er ikke enkelt. Politikerne bryr seg ikke om vi har strøm eller ikke. De har jo det de trenger.”

Josefina var oppgitt over styresmaktenes distribusjon av goder, noe det er lett å forstå når mangelen på strøm til stadighet hindret henne i å utføre sitt arbeid. Hun ga ofte uttrykk for misnøyen hun følte og sin opplevelse av maktesløshet. Jeg hørte imidlertid aldri verken henne eller andre i den samme situasjonen, snakke om andre løsninger enn at politikerne burde bruke mer penger på å ordne opp i strømproblemet som store deler av befolkningen opplevde. Økonomisk feilfordeling og feil bruk av penger, ble av mange forstått som det sentrale problemet. Problemet ble spesielt tydelig for dem når de samtidig opplevde en generell nedgang i samfunnsøkonomien. Er det lite penger å fordele blir bruken av dem viktigere enn når økonomien er romslig.

En nedadgående økonomi

En dag da jeg passerte Los Hermanos, hårsalongen som ligger langs hovedveien i Callejón, satt hele familien som drev salongen utenfor. De satt på plaststolene sine og pratet, og ventet på kunder. Siden jeg kjente mange av kvinnene fra før, gikk jeg bort og pratet med dem. Jeg spurte Daniela, som drev kaféen på utsiden av hårsalongen og som jeg kjente best, hvordan det gikk. Hun pustet dypt og svarte automatisk: ”tu sabes...”. Sist jeg traff henne hadde hun fått nummeret mitt, fordi hun ville ringe meg neste gang det kom en kunde som skulle *alisarse el pelo*, rette ut håret. Hun hadde forklart meg at det var en helt sentral del av hårkulturen blant dominikanske kvinner. Fordi jeg hadde gitt uttrykk for at jeg var interessert i dette, mente hun at jeg burde overvære en slik behandling. Men en og en halv uke etter hun hadde fått nummeret mitt, hadde hun enda ikke ringt meg. Da jeg traff henne denne morgenen, var det avtalen vår hun refererte til med uttrykket *tu sabes*, nemlig ”du vet, enda har det ikke kommet noen for å rette ut håret sitt”. Da jeg spurte henne, i noe som var ment som en spøkefull tone, om folk hadde sluttet å rette ut håret sitt, svarte hun alvorlig at folk ikke hadde penger. Folk hadde mindre penger nå enn før, og derfor kom de heller ikke så ofte til salongen. Daniela fortalte at mange kvinner hadde begynt å ordne håret sitt hjemme i stedet for i salongen, fordi det var billigere. Dette utsagnet var i tråd med det jeg hadde observert i nabolaget. Jeg hadde ofte sett kvinner sitte på sine stoler på gaten med ruller i håret, eller hjelpe hverandre med å rulle hår slik at det skulle tørke uten å bli krusete. I følge Daniela var det noe som de siste årene, nesten utelukkende hadde blitt gjort i salonger. Nå hadde den økonomiske tilstanden forverret seg, og folk hadde ikke lenger råd til å benytte hårsalongenes tjenester.

I følge Anas tyske ektemann, var det nedgang i økonomien. Den *va para abajo*, den gikk nedover, på grunn av nedgang i turismen. Selv om økonomiske forhold internasjonalt kunne forklare noe, mente han likevel at politiske forhold i Den dominikanske republikk var den viktigste årsaken til at færre turister nå kom til Cabarete. Det ble ført en korrump politikk som favoriserte dominikanere i de øverste økonomiske sjiktene. Svikten i turismen gjorde at de fleste hadde mindre penger enn før. Selv drev han et tysk bakeri i Cabarete sentrum, og var helt avhengig av turismen for at virksomheten skulle gå rundt.

Turistøkonomi i Den dominikanske republikk og Cabarete

Mennesker som lever i Den dominikanske republikk har ikke alltid vært like avhengig av turistindustrien som det de er i dag. Mens andre land i Karibien slik som Jamaica, Cuba og Barbados, satset på turisme som økonomisk utviklingsstrategi allerede på tidlig 1900-tallet, var det ikke før mot slutten av 1960-tallet at den dominikanske staten gjorde det samme. I 1967 opprettet den dominikanske regjeringen et eget departement for turisme, Ministerio de Turismo. Målet var å øke levestandarden blant lokalbefolkningen, og samtidig øke statsinntektene (Freitag, 1996). I 1970-årene begynte landet å bevege seg bort fra statsstyrt sukkerproduksjon, mot turisme og frie handelssoner. Strukturelle tilpasningsprogrammer utarbeidet i samarbeid med IMF og Verdensbanken, samt devalueringen av pesoen i 1987, gjorde inkluderingen i verdensøkonomien enklere. Det førte til at turismen i landet ble en internasjonal, konkurransedyktig økonomi (Cabezas, 2008). Turismen i Den dominikanske republikk vokste og etter hvert erstattet den sukkerets plass i nasjonaløkonomien. Turismen er i dag den viktigste kilden til økonomisk vekst i landet, og utgjør en sentral rolle i nasjonaløkonomien, noe som gjør landet økonomisk sårbart: "[e]xcessive reliance on one industry renders tourist destinations extremely vulnerable to external markets. Anything that weakens demand for a destination undermines the national economy" (Cabezas, 2008, s. 27). Dette gjelder imidlertid ikke bare den dominikanske staten, forholdet påvirker også lokale dominikanske aktører som er avhengige av turismen for å overleve.

Mens det eksisterer svært lite litteratur om utbyggingen av turistindustrien i Cabarete, er litteratur om turistnæringen i Sosúa rikholdig. Sosúa er en by som ligger omtrent en mil vest for Cabarete. I likhet med Cabarete, er det et populært reisemål for internasjonale turister. I 1975 åpnet flyplassen i Puerto Plata, en liten by like utenfor Sosúa. Med den åpnet det seg muligheter for utbygging av internasjonal turisme i Puerto Plata by, Sosúa og Cabarete. Selv om det allerede eksisterte noen hoteller og restauranter i Sosúa, var det likevel ikke før etter 1983 at byen ble etablert som en internasjonal turistby. Fra 1983 og til 1986 ble 46 nye hoteller og restauranter åpnet (Kermath & Thomas, 1992). Tilman Freitag skriver om utviklingen av turisme i Luperón, en by som ligger vest for Puerto Plata by. I Luperón, skriver han, åpnet det første all-inclusive hotellet først i slutten av 1987. Fra tidlig på 1980-tallet og frem til 1987, var den etablerte turistnæringen på nordkysten konsentrert på strekningen mellom Puerto Plata by og Sosúa (1996). Ettersom mange av mine informanter

flyttet til Cabarete tidlig på 1990-tallet, er det derfor grunn til å tro at turismen for alvor begynte å ta form også her på midten eller mot slutten av 1980-tallet.

Jordbruksøkonomien har avtatt etter hvert som turistindustrien har opptatt en økende andel av den totale økonomiske inntekten i landet. Man skulle kanskje tro at et økende antall restauranter som turismen førte med seg på nordkysten av Den dominikanske republikk, ville føre til økt behov for jordbruksindustri. Fordi hoteller og restauranter benytter seg av tollfrie, importerte varer i stedet for egenproduserte varer, har imidlertid det motsatte skjedd. Jordbruksindustrien fikk mindre og mindre betydning, noe som resulterte i at mange landsbybeboere, slik som Ramona som vi møtte i introduksjonen, flyttet etter turismen. Denne urbaniseringen har pågått kontinuerlig siden turismens inntog i Den dominikanske republikk (O'Ferral, 1991). Turismen utgjør altså ikke bare en sentral rolle i en nasjonaløkonomisk kontekst, men er også et viktig levebrød for mange lokale dominikanske aktører.

Den rådende oppfatningen blant lokalbefolkningen i Cabarete, var at den økonomiske tilstanden i landet var dårlig, noe både Josefina, Daniela og Anas tyske ektemann opplevde. Selv om den økonomiske og politiske eliten i landet merket lite til de økonomiske nedgangstidene, fikk situasjonen følger for lokalbefolkningen i småbyer lokalisert langt fra hovedstadens maktsentrum, i byer som Cabarete. Man skulle kanskje tro at utviklingen ville føre til en voksende motstand fra lokale dominikanere, mot landets styresystem. Funnene fra en spørreundersøkelse publisert i Latinobarómetros årlige rapport fra 2007, en spørreundersøkelse gjennomført i ulike latinamerikanske land i perioden 2004 – 2007, tyder imidlertid på at det dominikanske demokratiet har legitimitet i store deler av befolkningen (Mitchell, 2009). Til spørsmålet: ”hvis et valg hadde blitt holdt denne søndagen, hvilket parti ville du stemt på?” (Mitchell, 2009, s. 210, min oversettelse), viste 72 prosent av dominikanerne til navngitt parti. Dominikanere oppga videre at de stort sett var fornøyd med demokratiet i landet. Resultatene fra spørreundersøkelsen viser altså aktiv deltakelse og tilfredshet med demokratiet i Den dominikanske republikk. Men hvordan kan det ha seg at dominikanere generelt er fornøyd med et demokrati som ansvarlig for misnøyen de opplever hver dag, og som bidrar til å skape og opprettholde de økonomiske ulikhetene og politiske maktforskjellene som Gregory (2007) beskriver i *The Devil Behind the Mirror*?

Mitchells studie ble gjennomført i en periode preget av økonomisk oppgang og håp i Den dominikanske republikk. Valget av ny president hadde akkurat funnet sted, og mye var blitt lovet. Dette kan ha hatt innvirkning på respondentenes svar. Imidlertid vil jeg tro at svarene har større sammenheng med antallet stillinger i den offentlige sektoren. Stillingene i offentlig sektor utgjør bare 20-25 prosent av den totale andelen formelle stillinger i landet. Likevel er 90 prosent av disse stillingene direkte forbundet med arbeid tilknyttet regjeringen (Mitchell, 2009). Det er blir derfor viktig å stille spørsmål ved hvilke dominikanere funnene representerer, hvem har deltatt i spørreundersøkelsen? Dynamikken i politikken, nemlig klientisme og mesenvirksomhet, kan ha påvirket resultatet. Disse forholdene gjennomsyrrer den politiske virkeligheten i landet og innvirker på utfallet av spørreundersøkelser der politisk lojalitet uttrykkes.

Klientisme, mesenvirksomhet og korrupsjon - bruk og misbruk av politisk makt

Den politiske virkeligheten i Den dominikanske republikk preges av mangel på uttalte ideologiske forpliktelser, og fremveksten av klientisme og mesener, *political patronage*, har vært sterk siden slutten av 1970-tallet (Mitchell, 2009). Både klientisme og mesenvirksomhet står sentralt i dominikansk politikk. Klientisme kjennetegnes ved at man bytter goder og tjenester mot politisk støtte. Siden ideologisk forpliktelse ikke inngår som en avgjørende faktor ved dominikanske valg, kan man anta at folket stemmer på partier og presidentkandidater som de kan regne med mest støtte fra. Denne støtten kan for eksempel være å gjennomføre økonomiske tiltak som skal komme folket til gode. Det kan også være snakk om private, mer uformelle avtaler mellom en politiker og for eksempel hans nabo, private markedsaktører eller andre statlige ansatte. Mesenvirksomheten foregår ved at mesener donerer penger til politikere og partier. Til gjengjeld får de goder og tjenester som mottakeren av pengene kan gi i kraft av sin politiske stilling og maktposisjon. Klientisme og mesenvirksomhet er en del av det dominikanske demokratiet, og sees på som lovlige aktiviteter. I spørreundersøkelsen som Mitchell viser til, kommer det frem at 85 prosent av dominikanerne er enige om at landets styre går i maktens tjeneste, eller som han uttrykker det: "for the benefit of powerful interests" (2009, s. 211). I følge Mitchell er det partieliter og økonomiske eliter som i hovedsak utgjør disse maktinteressene (2009). Samtidig nyter også andre, mindre mektige aktører, godt av at klientisme og mesenvirksomhet står sentralt i den dominikanske politikken. Det finnes flere eksempler på at offentlige tjenestestillinger besettes

av aktører som uttrykker lojalitet overfor den politiske eliten. Lojaliteten gjengjeldes da gjennom muligheten den ansatte får til å utnytte den offentlige stillingen for personlig vinning (Krohn-Hansen, 2009). Utnyttelsen tar form av korrupsjon, en politisk affære som ikke er uvanlig i Den dominikanske republikk.

Francis flyttet til Sosúa for ti år siden, i håp om å tjene mer penger. Før drev han med kjøp og salg av kyr på landet i den vestlige delen av Den dominikanske republikk, nærmere grensen til Haiti. Nå driver han sin egen virksomhet i Sosúa, og leier ut *motos*, små motorsykler, hovedsakelig til turister. En dag jeg spiste lunsj med ham, fortalte han at han dagen i forveien hadde tjent 300 amerikanske dollar, en sum han var svært fornøyd med. Jeg sa at dette virket som en god fortjeneste, sammenlignet med det andre jeg kjente tjente. Han var enig i at det var en god fortjeneste, men la til at det først og fremst var politikerne i landet som hadde mye penger. Ifølge Francis er politikerne rike fordi de innehar privilegerte posisjoner som gjør akkumulasjon av kapital mulig på måter han selv ikke har mulighet til. Han fortalte meg at politikerne tar halvparten av pengene fra staten i egen lomme, og bruker resten av pengene på det prosjektet som pengene i utgangspunktet var beregnet på. Han viste til en toppolitiker i Sosúa som tjente 300 000 amerikanske dollar i måneden, i tillegg til det han tjente på korrupsjon. *Da* hadde man en god dagslønn, mente han. Sammenlignet med denne politikeren var det han selv tjente, ingenting. Det var på grunn av pengene at så mange hadde lyst til å være politikere. Lederne i landet blir valgt for perioder på fire år, og ifølge Francis karret de til seg så mye penger som mulig på disse årene. Politikk, mente han, var den viktigste årsaken til de økonomiske ulikhetene i landet.

Under mitt opphold i Cabarete var det en nyhetssak som fikk mye oppmerksomhet i media. Gabriel Mora Ramírez, borgermesteren i Cabarete, ble stilt for retten for syvende gang under sin periode som borgermester. Han var anklaget for å ha solgt en eiendom som ikke var hans, til 170 millioner pesos, i underkant av 22 millioner norske kroner. Ramírez ble funnet skyldig av retten, dømt til å betale en erstatningssum og fikk to års fengselsstraff (Expreso Santo Domingo, 2013). Mine informanter viet imidlertid denne saken lite oppmerksomhet. De hadde kjennskap til den, men var ikke videre interessert i å diskutere nyhetssaken. Det er mye penger å tjene på korrupsjon, og politikere og andre statlige ansatte er relativt ofte innblandet i korrupsjonssaker. Muligens er det en av grunnene til at mine informanter ikke fant saken spesielt oppsiktsvekkende og heller ikke verdt å bry seg om.

I Cabarete var det av og til politiaksjoner i gatene. Hensikten med aksjonene var å beslaglegge motorsyklene til motorsykkelsjåfører som kjørte uten hjelm eller uten gyldige skilter. Politioffiserene hadde med seg en stor trailer for å frakte de inndratte motorsyklene til politistasjonen. Som regel har motorsyklene gyldige skilter, men de aller fleste kjører vanligvis uten hjelm. En morgen jeg satt på en kafé langs hovedveien i Cabarete, så jeg noe jeg ikke hadde sett før, nemlig at alle motorsykkelsjåfører kjørte med hjelm. Jeg hadde ikke vært lenge i Cabarete, og dette var nytt for meg. Jeg spurte derfor servitøren, en ung dominikaner, hva som hadde skjedd og pekte på veien som gikk forbi oss. Han svarte uten et snev av overraskelse i stemmen, at det dagen i forveien hadde vært en politiaksjon, og folk var usikre på om den kom til å fortsette også denne dagen. Fordi jeg verken så en pågående politiaksjon eller trailer med motorsykler på lasteplanet, regnet jeg med at aksjonen var avsluttet. Jeg fikk bekreftet min antakelse da jeg etter noen timer var tilbake ved hovedveien og så at alt var tilbake til det normale – ingen kjørte lenger med hjelm. Da jeg senere forhørte meg om denne hendelsen, fikk jeg svar som alle hadde et felles poeng; politiet gjennomførte aksjoner for å tjene penger. For å få tilbake en motorsykel som var blitt inndratt, måtte man betale en sum til politioffiserene. Dette var penger som, ifølge mine informanter, politiet la i egen lomme. Korrupsjon blant politioffiserer i Den dominikanske republikk anses som hverdagslige hendelser og er et fenomen de fleste blir konfrontert med på et eller annet tidspunkt. For noen var muligheten til å kunne bestikke politiet imidlertid av større betydning enn for andre. Klarte de ikke å betale politiet summen de ville ha, kunne dette få fatale konsekvenser.

Rafaels historie bekrefter betydningen av hans økonomiske mulighet til å bestikke politiet. Rafael er en haitianer som migrerte til Den dominikanske republikk i voksen alder. Fordi han bare hadde midlertidig oppholdstillatelse, måtte han reise til Haiti hver tredje måned for å kjøpe et nytt dominikansk visum. Dette hadde han ikke råd til. I likhet med mange andre haitianere, oppholdt han seg derfor i stedet ulovlig i landet. Han sørget bare for å ha nok penger til å bestikke politiet med om de fikk tak i ham, ellers risikerte han å bli sendt tilbake til Haiti. Denne løsningen var likevel billigere for Rafael enn å reise til Haiti hver tredje måned og betale 200 amerikanske dollar for visum, i tillegg til reiseutgifter. Noen ganger var det imidlertid flere politioffiserer som skulle ha penger. I disse tilfellene ble det veldig dyrt forklarte Rafael, men vanligvis trengte han bare å bestikke, *pay off*, en av dem. Bestikkelser var en vanlig handelsaffære i Cabarete, men også i andre deler av landet. Steven Gregory (2007), viser hvordan en av hans haitianske informanter fra Boca Chica, på samme måte som

Rafael, fra tid til annen ble satt i fengsel og måtte betale penger til politioffiserene for å bli satt fri.

Korrupsjon blant politioffiserer og militært personell er et vedvarende problem i Den dominikanske republikk. I følge hennes rapport om forholdet mellom USA og Den dominikanske republikk skriver Clare Seelke at korrupsjon en av hovedårsakene til at det er vanskelig å få bukt med hvitvasking av penger og narkotikahandel mellom de to landene. Det handler ikke bare om enkeltinformanternes personlige oppfatninger av virkeligheten.

Korrupsjon er en reell virkelighet som gjennomsyrrer den dominikanske politikken (2012). Det er praksiser der misbruk av statsmakt står sentralt. Gjennom økonomiske transaksjoner i hverdagen, utnytter statlige ansatte sin posisjon for å oppnå personlig økonomisk fortjeneste.

Men hva er drivkraften bak korrupte handlinger, er det bare ønsket om personlig økonomisk fortjeneste? Nei, hevder Alpa Shah (2009). Studier hun har gjort i et ruralt område sør i India, viser at korrupsjon ikke utelukkende kan forstås med utgangspunkt i en idé om den rasjonelt handlende økonomiske aktøren, som har som mål å utnytte kollektive goder for privat økonomisk fortjeneste. Korrupsjon som fenomen har mange aspekter, og må forstås innenfor den lokale konteksten hvor den finner sted, på aktørenes egne premisser. Shahs hovedpoeng er at det å definere korrupsjon: “as underpinned by economic action tells one little about the nuances of moral reasoning and debates about legitimacy attached to these practices at the local level” (2009, s. 120). På den måten kan handlinger som ellers forstås som korrupsjon og som umoralske handlinger, avdekkes som økonomiske handlinger som tar utgangspunkt i den moralske fornuft. Shah analyserer med utgangspunkt i denne forståelsen, korrupsjon som former for moralske handlinger, handlinger som aktørene ikke selv anser som korrupte. Gjennom sin studie viser hun hvordan aktørene handlet innenfor en lokalt produsert diskurs om korrupsjon, der korrupsjon verken ble ansett som umoralsk eller ulovlig. Handlingene ga tvert imot sosial anerkjennelse blant en spesifikk gruppe mennesker innenfor dette samfunnet. Transaksjon av økonomisk kapital fungerte dermed som en investering i sosial kapital (Shah, 2009).

Shahs artikkel (2009), understreker betydningen av at økonomi må forstås i relasjon til moral og moralske vurderinger. Selv om korrupsjon ble forstått som umoralsk og illegitimt av mine informanter, må det også forstås ut fra et behov for å gjøre det beste ut av en vanskelig økonomisk situasjon. Korrupsjon kan forstås som en nødvendig handling i den dominikanske

samfunnet, der mulighetene til økonomisk, politisk og sosial mobilitet er svært begrenset. Kanskje gjelder dette politioffiserer i større grad enn politikere som befinner seg i en sterkere økonomisk situasjon enn mange andre. Likevel representerer korrupsjon også for dem, en tilgjengelig mulighet. Mine informanter la heller ikke skjul på at de godt kunne tenke seg å være politikere selv, om de hadde fått den sjansen – ”politikere er jo rike”, som Francis sa. Det politiske systemet forstås av mange mindre privilegerte dominikanere som korrupt, umoralsk og urettferdig. Likevel er det ikke styresystemet som helhet mennesker som Francis stiller spørsmålstegn ved, men deres egne uheldige posisjoner innenfor det.

Økonomisk utvikling har lenge vært og er fortsatt en sentral del av dominikansk politikk. Landet har gjennomgått økonomisk utvikling på mange måter, blant annet gjennom satsning på turisme siden 1980-tallet, mens fattigdommen i deler av landet er et vedvarende problem. Utfordringen, slik mine informanter ser det, kan sies å være at landets økonomisk akkumulerte kapital ikke fordeles på en rettferdig måte, slik at mange blir frarøvet muligheter de ellers hadde hatt. Alpha Shah skriver at ”[o]ne common definition of corruption in international development is that corruption is some form of misuse of public office, resources, or power for private gain.” (2009, s. 118). Denne definisjonen fra 2007, er hentet fra Verdensbanken som jobber med å fremme økonomisk utvikling og bekjempelse av fattigdom. Slik de forstår korrupsjon innenfor Verdensbanken fungerer det som et hinder for denne type utvikling. Dermed kan man si at Verdensbanken sin definisjon av begrepet stemmer overens med Francis og andre mindre privilegerte dominikaneres forståelse av statlige aktørers maktutøvelse.

Offer og reproduzent på samme tid

Det politiske og økonomiske landskapet i Den dominikanske republikk er todelt. Transnasjonal økonomisk flyt og globaliseringsprosesser er knyttet til politiske prosesser, som hovedsakelig er kontrollert av landets politiske og økonomiske elite. Aktører innenfor det øvre økonomiske, politiske og sosiale samfunnssjiktet både produserer, regulerer og forbruker landets økonomiske kapital. Prosessene gir utslag på lokalt plan, og får konsekvenser for det levde livet til lokale dominikanske aktører, *the laboring poor*, altså de arbeidende fattige (Gregory, 2007). Spesielt får det konsekvenser for deres muligheter til å skape et levebrød for seg selv. De befinner seg i en situasjon hvor bevegelse er vanskelig fordi den sosiale arbeidsdelingen er gitt. Årsakene er mange og sammensatte, blant annet er

utdanningsnivået lavt blant denne gruppen dominikanere. Høyere utdanning i Den dominikanske republikk krever en bedre økonomisk situasjon enn mange er i. Med liten eller lav utdanning er det vanskelig å skaffe formelt arbeid, både når det gjelder statlige stillinger og stillinger innenfor det private næringslivet, for eksempel innen turistnæringen. Gjennom den nyliberalistiske politikken som den dominikanske stat fører, vanskeliggjøres bevegelse på tvers av sosiale og kulturelle grenser, for eksempel på tvers av den grensen som kravet om utdanning skaper. På denne måten produseres ekskluderingsprosesser. Turistindustrien er et symbol på det som begrenser bevegelse innenfor et arbeidsmarked preget av sosiale arbeidsdelinger og ekskludering. Samtidig er det nettopp den private turistindustrien som danner grunnlaget for økonomiske inntekter for lokale dominikanske aktører i Cabarete, gjennom de mulighetene turismen gir til uformelt arbeid. Turismen er imidlertid også årsaken til at økonomien for mange nå oppleves som dårligere enn før, ettersom turismen har avtatt i betydelig grad.

Den politiske og økonomiske situasjonen i landet, fører til at mange dominikanere er bundet til en økonomisk vanskelig situasjon med liten tilgang til formelt lønnet arbeid. Handlingsrommet er begrenset, og tar form innenfor et gitt politisk og økonomisk rammeverk som gjør arbeidende fattige til ofre, men også til reproducenter. De er ofre for et system som begrenser mulighetene til sosial mobilitet. De ressurser som hadde muliggjort sosial mobilitet, for eksempel utdanning, er utilgjengelig for fattige dominikanere på grunn av den strevsomme økonomiske situasjonen de befinner seg i. De er dermed fastlåst i en økonomisk situasjon som bidrar til å reproducere denne virkeligheten. Den eneste muligheten den fattige delen av befolkningen har til å skape økonomiske inntekter, er gjennom uformelle økonomiske aktiviteter som i sin tur bidrar til å opprettholde og reproducere det systemet de selv er ofre for.

Et begrenset handlingsrom som en konsekvens av nyliberalisme

Jeg har i dette kapittelet forsøkt å skissere de politiske og økonomiske forholdene i Den dominikanske republikk som legger grunnlaget for livsvilkårene til lokalbefolkningen i Cabarete. Den politisk-økonomiske makten og ressursene i landet er hovedsakelig konsentrert i de øvre sjiktene i dominikanske samfunnslag. Dette muliggjøres blant annet gjennom en politikk hvor klientisme og mesenvirkosomhet står sentralt. I tillegg føres en

tilpasningspolitikk som styrer store deler av arbeidsmarkedet, mest sentralt i denne forbindelse, er turismen og den offentlige arbeidssektor. Konsekvensene av de politiske og økonomiske forholdene i landet, er at mange arbeidende fattige dominikanere, dominikanere som Gregory (2007) kaller *the laboring poor*, får et begrenset handlingsrom. Aktørene er derfor mer eller mindre bundet til en virkelighet de ikke selv har valgt, men som de er med på å reproducere ved selv å operere innenfor denne virkeligheten.

Hvis utsiktene til formelt arbeid er lik null, hva gjør man da for å overleve? Man skaper arbeid der arbeid kan skapes, på det uformelle arbeidsmarkedet. Den uformelle økonomien i landet er betydelig, og det er på det uformelle arbeidsmarkedet mange av dominikanere i Cabarete jobber. Arbeidet er direkte eller indirekte tilknyttet turismen. Innbyggerne i Cabarete er stort sett tilflyttere fra landsbygda, og har kommet hit med et ønske om en bedret økonomisk situasjon. For dem er arbeid og økonomisk velstand direkte knyttet til turismens tilstedeværelse. Noen få nærer seg direkte av turisme ved for eksempel å selge selvproduserte smykker til turister på stranden. Det er imidlertid langt mer vanlig med inntektskilder gjennom arbeid som er indirekte knyttet til turisme. I følge Ramona, har folk i Cabarete totalt sett mer penger enn for eksempel i Las Espinas, hvor hun kom fra. Dermed har de mer ressurser til å bruke på virksomheter som ikke nødvendigvis har direkte tilknytning til turismen. Dette kan være *colmados*, små butikker eller kiosker som selger mat og husholdsartikler, eller skjønnhetssalonger som ofte er lokalisert i dominikanske nabolag. Virksomhetene kan også ta form av enklere kjøp og salgsvirksomheter, som for eksempel å kjøpe grønnsaker et sted og selge dem dyrere et annet sted. Grunnlaget for virksomhetene er den enkelte aktørs sosiale nettverk, nettverkmedlemmers opplevelse av relaterthet og forplikelse overfor hverandre, og stor grad av økonomisk kreativitet. Det gitte økonomiske og politiske handlingsrommet som disse aktørene er henvist til, stimulerer til en nødvendig utvikling av ulike økonomiske strategier. Felles for strategiene, er arbeidets og økonomiens uformelle karakter. I det følgende vil jeg ta for meg ulike former for økonomiske overlevelse og uformell økonomisk aktivitet innenfor denne virkeligheten. Hva er egentlig uformell økonomi, og hvordan former denne økonomien lokale dominikanske aktørers økonomiske hverdagsliv?

Kapittel 2: Økonomisk hverdagsliv – uformelle virksomheter og sosiale nettverk

Hvordan kan man gjøre en antropologisk analyse av økonomiske virksomheter og små familiebedrifter? I forbindelse med sin studie av italienske familiebedrifter og industrifellesskapet i Como nord i Italia, kritiserer Sylvia Junko Yanagisako (2002) tidligere studier som har blitt gjort av kapitalisme og produksjon av kapital. Særlig kritiserer hun Weber og Marx for ikke å ta høyde for kulturelle krefter som former og produserer spesifikke former for kapitalistisk handling. I sine analyser av kapitalistiske handlinger, ser hun følelser og begjær, eller *desire*, som kulturelle drivkrefter i kapitalproduksjonen. Ved å rette søkelyset mot kjønnsrelasjoner, slektskap og aktørers motivasjoner for økonomisk handling, skaper Yanagisako forståelse for hvordan mennesker handler gjennom kulturelle *prosesser*. Hun legger vekt på prosessuell forståelse av kultur og kapitalistisk handling, for å fremheve at denne gjennomsyres av kulturell mening (Yanagisako, 2002). For henne er altså kultur og kapitalisme gjensidig konstituerende prosesser.

I dette kapittelet gjør jeg en antropologisk analyse av den økonomiske virksomheten til en av mine informanter, Mercedes. Det er en liten virksomhet, en økonomisk uformelt drevet hårsalong. Det prosessuelle perspektivet Yanagisako (2002) anlegger på økonomisk handling og produksjon av kapital, er fruktbart for å forstå hvordan reproduksjon av salongen som en økonomisk inntektsskapende enhet, skjer. Perspektivet kan bidra til å motvirke oppfatningen av kulturelle fenomener som noe som befinner seg utenfor økonomien, og i stedet forstå økonomi som kulturelle prosesser som står i forbindelse med andre kulturelle prosesser³. I analysen søker jeg å forstå hvordan kulturelle prosesser som er i stadig forandring, veves inn i og påvirker og påvirkes av hverandre. Jeg vil hevde at uformelle økonomiske prosesser står i et avhengighetsforhold til andre kulturelle prosesser, nemlig produksjon og opprettholdelse av sosiale nettverk. Avhengighetsforholdet mellom økonomi og kultur gjør arbeidet med å reproducere den økonomiske virksomheten som en inntektsskapende enhet, komplekst.

³ At økonomi ikke kan studeres i isolasjon har også andre sentrale teoretikere som Jonathan Parry og Maurice Bloch (1989) påpekt.

Mercedes må, for eksempel, i tillegg til å utføre arbeidet i hårsalongen, arbeide aktivt for å opprettholde sitt sosiale nettverk. Jeg vil belyse disse avhengighetsforholdene ved å se nærmere på de ulike formene for økonomiske transaksjoner som skjer i salongen til Mercedes. I denne sammenheng argumenterer jeg for at de ulike transaksjonsformene varierer i forhold til den sosiale relasjonen mellom aktørene som inngår i transaksjonen. Fordi opplevelser av sosiale relasjoner varierer, forandrer også transaksjonsformene seg i takt med opplevelsene.

Avslutningsvis i forrige kapittel, hevder jeg at det gitte politiske og økonomiske handlingsrommet i Cabarete, utgjør grunnlaget for utvikling av økonomiske strategier blant lokale aktører. I praksis betyr det at de fleste aktører, inkludert Mercedes, arbeider innenfor det som kalles en uformell økonomi. Virksomhetene⁴ jeg ser på i dette kapitlet, inngår som deler av denne økonomien og former virksomhetene på grunnleggende måter. Derfor er det viktig å ikke glemme de sosiale strukturene, og det økonomiske og politiske grunnlaget som lokale aktører handler på. Med dette som utgangspunkt kan det å opprette en virksomhet som den Mercedes har skapt, i seg selv forstås som en form for økonomisk overlevelsesstrategi. De økonomiske prosessene knyttet til denne salongen bærer også preg av den uformelle økonomien den inngår i.

Jeg vil begynne dette kapitlet med en diskusjon av begrepet uformell økonomi. Deretter vil jeg undersøke økonomisk og kulturelt hverdagsliv på bakgrunn av empiri hentet fra Mercedes salong og andre små, uformelt drevne familievirksomheter. Både innenfor og utenfor antropologien har uformell økonomi vist seg å være et problematisk begrep. Begrepet er imidlertid sentralt for å skape forståelse og å belyse hvordan økonomiske prosesser ikke bare er tilknyttet, men står i et avhengighetsforhold til kulturelle prosesser i reproduksjonen av økonomisk uformelle virksomheter.

Uformell økonomi – en regulert økonomi

I et arbeidsnotat skrevet for IMF i 2008, presenterer Guillermo Vuletin målinger som er gjort av uformell økonomi i latinamerikanske og karibiske land, deriblant i Den dominikanske

⁴ Jeg kommer hovedsakelig til å gjøre bruk av empiri hentet fra salongen til Mercedes og derfor blir denne mitt hovedfokus, men jeg vil også bruke empiri hentet i forbindelse med aktiviteter knyttet til andre økonomiske virksomheter.

republikk. Ulike lands andel av uformell økonomi måles ved å utforske flere nasjonale variabler, som sammen utgjør grunnlaget for en slik type økonomi: skattebyrde, arbeidsrigiditet, viktigheten av jordbruk, inflasjonsrate og håndhevelsessystemets styrke, *strength of enforcement system*. I følge Vuletin (2008), er nærmere 50 prosent av økonomien i Den dominikanske republikk, generert gjennom uformelle inntekter. Den høye andelen av uformell økonomi forklares med landets rigide arbeidsmarked, med begrenset tilgang til det formelle arbeidsmarkedet. To andre variabler har imidlertid også betydning, nemlig skattebyrde og behovet for jordbruk.

Vuletin (2008) skriver om uformell økonomi med utgangspunkt i Castells og Portes sin definisjon av begrepet: "the informal economy is [...] a process of income-generation characterized by one central feature: it is unregulated by the institutions of society, in a legal and social environment in which similar activities are regulated" (1989, s. 12). Uformell økonomi forstås altså her som en uregistret, inntektsskapende prosess, og ikke som et produkt av gitte samfunnsforhold, som for eksempel fattigdom. I sin analyse har Castells og Portes fokus på prosessen, og ikke på vilkårene for denne formen for økonomisk produksjon. Uformelle økonomiske prosesser forstås i denne sammenhengen altså som et produksjonsforhold, og ikke som "a set of survival activities performed by the destitute people on the margins of society" (1989, s. 12). Med dette mener ikke forfatterne å avvise sammenhengen mellom vanskelige økonomiske forhold og uformell økonomi. De ønsker imidlertid å avkrefte oppfatningen av uformelle økonomiske handlinger som økonomiske overlevelsesstrategier, forbeholdt mennesker som lever under gitte samfunnsforhold: "this phenomenon cannot be explained as the persistence of survival activities among the urban poor, but rather as a disguised form of wage labor which deprives workers even of the meaning of a proletarian work relationship" (1989, s. 13). I følge Castells og Portes, skjer altså den inntektsskapende prosessen som karakteriserer uformell økonomisk aktivitet, også på bakgrunn av et ønske om kapitalproduksjon selv om formelt arbeid er tilgjengelig.

Motivasjonen for å beskjeftige seg med uformelle økonomiske aktiviteter kan springe ut fra en arbeiders desperasjon, i et forsøk på å skaffe midler til å forsørge sin familie. Denne motivasjonen kunne imidlertid like gjerne ledet til lavtlønnet formelt arbeid. Derfor er det, ifølge Castells og Portes (1989), ikke nødvendigvis en sammenheng mellom fattigdom og uformell økonomisk aktivitet. Selv om fattigdom ikke alltid er en forutsetning for denne type aktivitet, vil jeg argumentere for at begrensede muligheter til arbeid som gir økonomisk

avkastning, har en direkte sammenheng med uformelle økonomiske aktiviteter. Spesielt er dette tilfellet ved de formene for uformell økonomi som jeg behandler her, nemlig som små uformelt drevne familievirksomheter. Den økonomiske aktiviteten knyttet til disse virksomhetene kan beskrives som fattigdomsøkonomi fordi de er ”based on a context of exclusion and a logic of subsistence based on very limited resources” (Sáinz, 1997, 1998a i Itzigsohn 2000, s. 126). Som Itzigsohn (2000) peker på, skjer disse formene for økonomiske prosesser under prekære forhold. Om det eksisterer muligheter for å arbeide innenfor det mer formelle arbeidsmarkedet for økonomiske aktører i Cabarete, er sannsynligheten stor for at det er innenfor en uformalisert formell, *unformalized formal*, økonomi. Denne typen arbeid er imidlertid strengt kontrollert og statlige reguleringer av arbeidsforhold fraværende. Derfor blir kanskje arbeid innenfor en uformell økonomi med fleksible arbeidsforhold og en virksomhet aktøren selv kontrollerer, ansett som mer fordelaktig enn lavtlønnet arbeid under svært dårlige arbeidsvilkår.

Når blir formelt arbeid uformelt? Hvor går grensen mellom arbeidsformene? Spørsmålet er svært vanskelig å besvare, og kanskje er det heller ikke fruktbart. Mange antropologer har påpekt viktigheten av å forstå uformell økonomi i sammenheng med statens rolle i samfunnet, for å få frem nyansene i økonomiske aktivitet (Portes, 1995; Itzigsohn, 2000; Mollona, 2005; Bazenguissa-Ganga & MacGaffey, 2000). Det formelle og uformelle overlapper hverandre, og kan være vanskelig å skille fra hverandre. Dette skyldes blant annet at uformell økonomisk aktivitet alltid skjer i sammenheng med formell aktivitet, og i visse tilfeller eksisterer de også samtidig på samme arena. Massimiliano Mollona (2005) gir et eksempel fra en studie av uformell økonomi i Sheffield hvor underleverandører har skaffet varer gjennom uformell økonomisk aktivitet, men selger disse varene til et statlig registrert, privat selskap. Den uformelle og formelle økonomien er sammenvevd, og finner sted på formelle og uformelle arenaer om hverandre. Det kan være på den lokale puben, i bedriften som produserer verktøy eller i den mer uformelle virksomheten som er opprettet innenfor rammene av den denne bedriften, beskriver Mollona (2005). I tilfeller som dette er grensen mellom formell og uformell økonomisk aktivitet åpenbart vanskelig å trekke. Selv med Portes sin definisjon av begrepet, der uformell økonomi forstås som aktiviteter som ikke er regulert av statlige institusjoner, i et miljø hvor lignende aktiviteter reguleres (1989, 1995), er det vanskelig å trekke grenser. Spørsmålet blir da i hvilken grad og på hvilke måter økonomiske aktiviteter reguleres, ikke nødvendigvis om de reguleres eller ikke.

Castells og Portes sin definisjonen av uformell økonomi, har mye til felles med definisjonen til MacGaffey og Bazenguissa-Ganga. De skriver at "the second economy consists of activities that are unmeasured, unrecorded and, in varying degrees, outside or on the margins of the law, and which deprive the state of revenue" (2000, s. 4). Som Castells og Portes, fokuserer MacGaffey og Bazenguissa-Ganga på prosessenes forhold til den formelle, registrerte økonomien. Samfunnsvilkårene for den uformelle økonomiens eksistens inkluderes imidlertid ikke i deres definisjoner. Jeg mener den politiske og økonomiske samfunnsstrukturen er en sentral forutsetning for eksistensen til uformelle økonomiske aktiviteter. Derfor må også disse analyseres. Mine funn er sammenfallende med funnene til Vuletin (2008), og viser at dominikaneres økonomiske hverdag i Cabarete er formet av begrensede handlingsrom som i hovedsak skyldes ekskluderingsprosesser i arbeidsmarkedet. Sosiale samfunnsstrukturer har en avgjørende betydning for muligheten til å drive den typen uformelle økonomiske aktiviteter som jeg her skriver om. Her kommer jeg inn på et annet sentralt tema i dette kapittelet, nemlig sosiale nettverk som former for sosial kontroll. I motsetning til å se uformell økonomi som en uregulert virksomhet, slik det blir definert av Castells og Portes, og MacGaffey og Bazenguissa-Ganga, forstår jeg uformell økonomi som en kontrollert og registrert aktivitet. Aktivitetene blir ikke kontrollert av statlige, men sosiale krefter nedfelt andre steder i samfunnet. Et annet sentralt aspekt er det prosessuelle, hvordan de uformelle aktivitetene utvikles og opprettholdes, noe som vektlegges både av MacGaffey og Bazenguissa-Ganga (2000) og av Castells og Portes (1989). En slik tilnærming til feltet fordrer evne til å se situasjonen fra aktørenes ståsted, "take into account the logic of the informal actors" (Itzigsohn, 2000, s. 151). Det blir således sentralt å søke svar på hvilke handlinger aktørene utfører, og hva som er motivasjonen bak disse handlingene (Yanagisako, 2002). Samtidig er også de gitte politiske og økonomiske vilkårene som både begrenser og muliggjør aktørenes handlinger, viktige. Det er i dette handlingsrommet mine informanter utvikler mobilitet- og overlevelsesstrategier knyttet til økonomisk aktivitet.

Mikrovirksomheter

De siste fire månedene av mitt feltarbeid, bodde jeg i Callejón, en av fem dominikanske boligstrøk, *barrios*, i Cabarete. En lang vei gikk gjennom boligområdet, fra hovedgaten og frem til fjellene i bakkant av området. Veien utgjorde hovedgaten i Callejón, og delte området i to. Langs gaten var det et yrende liv. Foran den dominikanskeide pizzarestauranten på hjørnet ved innkjøringen, sto *motoristas*, motorsyklister, på rekke og rad. Hver dag, fra

tidlig om morgenen til langt utover natten, sto det mellom fem og ti *motoristas* her og ventet på kunder. De var ivrige etter å tjene penger, og det var bare å gi et lite vink eller nikk, så hoppet de på motorsykkelen og plukket deg opp. Hovedgaten var smal, men akkurat bred nok til at to biler kunne passere hverandre. Mens noen mennesker satt på plaststoler på fortauet og pratet, sto en annen og ropte på en nabo eller bekjent han nettopp hadde fått øye på, på den andre siden av veien. Biler og motorsykler kjørte stadig opp eller ned gaten i høy fart. Larmen fra dem overdøvet nesten musikken som ble spilt fra barene og kafeene. Helt fra starten på denne gaten, ved innkjøringen til Callejón, og flere kilometer innover i området lå det små virksomheter på begge sider av veien. Det var fruktboder, skjønnhetssalonger, et motorsykkelverksted, et treningsstudio, klesbutikker, barer, kaféer og et apotek. Sammen dannet disse virksomhetene og gaten mellom dem, et rom for uformell sosial aktivitet. Virksomhetene var alle små, økonomisk uformelt drevne familiebedrifter. Sammen utgjorde de en del av den større uformelle økonomien i Cabarete. Hver for seg var virksomhetene eksempler på arenaer der uformelt inntektsskapende arbeid spilte ut sin rolle i samfunnet. En type virksomhet skilte seg imidlertid fra de andre på grunn av antallet, nemlig *colmado*'en. *Colmado*'ene dominerte i hovedgatens virksomhetsmangfold, og fantes også i de mindre gatene som krysset hovedgaten innover i området. *Colmado*'en var den lille butikken der man kunne kjøpe det mest nødvendige, som såpe, toalettpapir og mat. *Colmado*'en representerer den største mikrovirksomheten i Den dominikanske republikk (Murray & Ortiz, 2012).

Gerald Murray og Marina Ortiz bruker begrepet *microempresas* i sine beskrivelser av skjønnhetssalonger som økonomiske virksomheter. *Microempresas* er små dominikanske virksomheter som i hovedsak er drevet av ”personer som, gjennom verdige og produktive aktiviteter, kjemper for å unnslippe fattigdommen” (Murray & Ortiz, 2012, s. xx, min oversettelse). I et tidligere arbeid har Murray beskrevet *colmado*'en som fenomen, under betegnelsen *microempresa* (Murray, 1996). Begrepet mikrovirksomhet gjør det mulig å skille virksomhetene jeg skriver om her, fra andre typer virksomheter. Regjeringen i landet kategoriserer virksomhetene i mikro-, små-, og mediumvirksomheter ut fra antall arbeidere virksomheten har og hvor store driftsinntektene er. Mikrovirksomhetene har mellom en og femten arbeidere, og er den virksomheten som genererer de minste bruttoinntektene i løpet av et år (Justia, 2008). De kan være både uformelt og formelt drevet, selv om det det førstnevnte er mest vanlig. Mikrovirksomhetene i Callejón kan karakteriseres som uformelt drevne mikrovirksomheter. De genererer lave årsinntekster, og er hovedsakelig familiedrevet uten andre fast ansatte, hvertfall ikke i formell forstand, og ingen av dem har mer enn femten

arbeidere. Eierne av slike virksomheter er hardt arbeidende mennesker som, slik Murray og Ortiz (2012) skriver, kjemper for å unnsnippe fattigdommen. Virksomhetene fungerer som et middel i en inntektsskapende prosess.

Sosiale hverdagspraksiser skaper økonomisk aktivitet i Callejón

Til nå har jeg i stor grad tatt for meg virksomhetenes former og den økonomiske aktiviteten som er forbundet med dem, altså den uformelle økonomien. Det er også her mitt fokus ligger, på de økonomiske prosessene knyttet til mikrovirksomheter. For å analysere prosessene, er det imidlertid nødvendig å anlegge et bredere analytisk blikk. Uformelle økonomiske aktiviteter er sosialt forankret i praksiser som ikke umiddelbart oppfattes som økonomiske, i praksiser tilknyttet samfunnsinstitusjoner som for eksempel husholdet (Granovetter, 1995). De virksomhetene som er fokus for min studie er familiebedrifter, bedrifter som er tilknyttet husholdet ved at de som driver dem også arbeider der. Hverdagspraksiser innenfor en slik institusjon som husholdet uttrykker kulturell mening som på ulike måter påvirker og former de økonomiske aktivitetene (Yanagisako, 2002). I forbindelse med økonomisk virksomhet og økonomiske hverdagspraksiser i Cabarete, er også det jeg vil kalle nettverkspraksiser essensielt. Produksjon og reproduksjon av sosiale nettverk er direkte forbundet med økonomisk praksis, og er en sentral del av det økonomiske livet i Cabarete.

El Alto er en sidevei til hovedgaten i Callejón. Her bodde jeg. I denne gaten var det tre *colmado*'er. En av dem ble drevet av en familie på fem, en mann, hans kone og deres to sønner, i tillegg til broren til mannen. *Colmado*'en lå i et hus som også fungerte som familiens bolig. Huset var tredelt, to deler utgjorde lille butikken og en del fungerte som bolig for barna og deres foreldre. Familien jeg bodde hos gjorde sine daglige innkjøp her, og handlet varer som matvarer eller husholdningsartikler. *Colmado*'ene skiller seg fra supermarked og andre større matvareforretninger på mange måter. Først og fremst er typen innkjøp betegnende. Krohn-Hansen (2013) viser, gjennom beskrivelser gitt av dominikanske immigranter i New York, forskjellen mellom bodegaen i New York og en typisk *colmado* i Den dominikanske republikk. Han skriver:

In the typical *colmado*, a customer may come in and say, for example, "Give me tomato sauce for ten cents" and receive a small amount of tomato sauce in a paper

wrapping or ask for “sugar for fifteen cents” or “soap for twenty cents”. Stores in New York do not sell things in this manner; in the bodega in New York, a person buys the whole can or the whole bag, or does not buy. (Krohn-Hansen, 2013, s. 127)

En dag jeg skulle spise middag hos familien til en av mine informanter, Ramona, gikk vi sammen ned til *colmado*'en for å kjøpe det vi trengte til middagen. Med seg tok hun en liten glassflaske som det tidligere hadde vært matolje i, ikke for å kaste den, men for å fylle den opp igjen. Hun bad damen bak disken om olje og rakte frem glassflasken. Flasken ble først veid, så fylt opp med olje og deretter veid igjen. Prisen for oljen ble beregnet ut fra hvor mange gram olje den lille glassflasken rommet. Også de andre matvarene vi kjøpte, ble prissatt på denne måten. Varehandelen fungerte på samme måte som Krohn-Hansens (2013) informanter beskriver den, det er ikke vanlig å kjøpe pakker med varer. Man kjøper det man trenger for anledningen. Om noen ber om sukker for 50 pesos, vet både kjøper og selger hvor mye sukker det er uten at det oppgis i gram. Stykkpris er også et mengdemål man forholder seg til i *colmado*'en. For eksempel kjøpte ikke Ramona en pakke med egg da vi skulle handle inn til middagen. Hun bad om fem egg som ble plukket ut av en stor kartong og lagt i en liten plastpose for seg selv, slik alle de andre varene ble. Kyllingen vi kjøpte ble tatt ut fra kjølebeholderen bak disken og delt opp i stykker med en stor kniv. Lår, bryst, hals og føtter, ble lagt i en litt større pose, mens hode og tåupper ble kastet. Da vi gikk derfra hadde vi med oss fem poser som varierte i størrelse i forhold til innholdet. Alle varene var kjøpt i løsvekt.

Løsvektsystemet muliggjorde kjøp av små kvanta av gangen, noe som medførte at folk gjorde innkjøp ofte, gjerne flere ganger om dagen. Som sagt er *colmado*'en den største mikrovirksomheten i landet (Murray & Ortiz, 2012). Det er mange av dem, de ligger i umiddelbar nærhet til boligene, og for de fleste er det kort vei fra boligen til nærmeste *colmado*. *Colmado*'en var et samlingssted for sosial omgang blant dominikanerne som bodde i dette området. Ettersom det kom en jevn strøm av mennesker til *colmado*'en for å handle, var det alltid noen enten i butikken eller på plassen utenfor. De som handlet der var dominikanere som bodde i umiddelbar nærhet, de var naboer og venner. Det betyr at mange forbipasserende også stoppet opp for å slå av en prat, enten med de som jobbet der eller med andre som var tilstede. Samtalene dreide seg stort sett om det samme, nemlig å forhøre seg om familiene til de involverte i samtalen. Det ble vist til tidligere eller fremtidige eventualiteter, og man snakket om disse eller man snakket om felles kjente og bekjente. Noen

dager, ofte fredager eller lørdager, satt det to eller tre menn på plaststoler inne i den lille butikken og pratet med den eller de av familiemedlemmene som jobbet, og med hverandre. Flere var det ikke plass til. Alle varene, bortsett fra grønnsakene, var plassert bak disken i det midterste rommet. Grønnsakene lå i rommet til venstre. De hadde et godt utvalg, og det store vareutvalget var plasskrevende. Det var dermed ikke mye rom til overs for kunder som kom innom og ville slå i hjel tid foran disken. Hadde det ikke vært for plassmangelen, ville kanskje flere hadde slått seg ned i butikken for å drikke øl og prate.

Colmado'en kan sees som et knutepunkt for sosial omgang mellom menneskene i nærområdet, og dermed også som et knutepunkt for det jeg i den videre fremstillingen vil kalle sosiale nettverk. Portes (1995) er opptatt av de sosiale strukturene som forbinder formelle og uformelle økonomiske aktiviteter. Blant annet er han opptatt av sosiale nettverk som en form for sosial forankring av økonomiske prosesser: "[n]etworks are important in economic life because they are sources for the acquisition of scarce means, [...] and because they simultaneously impose effective constraints on the unrestricted pursuit of personal gain" (1995, s. 8). De to funksjonene som Portes fremhever her, er de samme funksjonene som jeg ønsker å fokusere på. Økonomiske aktører bruker sosiale nettverk som en kilde til å anskaffe seg knappe midler, slik som informasjon og økonomisk kapital. I tillegg fungerer også nettverkene knyttet til uformelle økonomiske aktiviteter og flyten av informasjon gjennom dem, som normative rettesnorer og sosial kontroll.

De sosiale nettverkens størrelse og tetthet varierer (Portes, 1995). Som vi skal se i forbindelse med økonomiske transaksjoner i salongen til Mercedes, varierer også medlemmenes forhold til hverandre. Variasjonene i størrelse, tetthet og de ulike relasjonene mellom nettverksmedlemmene, påvirker aktørenes muligheter for å utnytte knappe ressurser og produsere kapital. Det sosiale nettverket er sentralt for en aktør som opererer innenfor den uformelle økonomien i Cabarete. Derfor er også reproduksjon av nettverket viktig. I og rundt *colmado*'en foregikk det stadig sosial interaksjon som bidro til å opprettholde sosiale relasjoner og det sosiale nettverket de inngikk i. Mine informanter brukte mye tid på nettopp dette. En aktørs sosiale nettverk var essensielt for den økonomiske organiseringen av hverdagen. Samtidig var den økonomiske organiseringen av hverdagen på sin side, avgjørende for reproduksjonen av en aktørs sosiale nettverk. Hvilke former dette avhengighetsforholdet tar og hvilke prosesser som inngår i det, vil jeg se nærmere på ved å ta for meg en dominikansk hårsalong, nemlig hårsalongen til Mercedes.

Økonomisk og sosial interaksjon i en dominikansk hårsalong

Første gangen jeg besøkte Mercedes i hårsalongen, lurte hun på hva slags prosjekt jeg holdt på med og hvordan hun kunne hjelpe meg. Hun visste allerede en del om meg. Det var Josefina, moren hennes og bestemoren i huset hvor jeg bodde, som hadde introdusert oss for hverandre. Det var også gjennom Josefina og hennes familie at hun hadde fått vite litt om meg, slik som hvor jeg kom fra, hvorfor jeg var i Cabarete og hvor lenge jeg skulle være der. På spørsmålet hennes, svarte jeg at jeg studerte antropologi og at jeg også, eller kanskje først og fremst, var interessert i andre aspekter ved hårsalongene enn hårpraksisene. Hun spurte hvilke aspekter jeg var ute etter. Jeg forklarte at jeg blant annet ville vite hvilken funksjon salongene har i et nabolag, utover å være et sted man går for å ordne håret. Det satt to damer i salongen i tillegg til Mercedes og Josefina. Den ene satt i sofaen innerst i salongen med ruller i håret, mens den andre satt i frisørstolen og fikk håret fønet av Mercedes. Uten å skru av føneren stoppet Mercedes opp, tenkte seg om og så på meg. Jeg lurte et øyeblikk på om hun syntes at det jeg hadde sagt var merkelig eller uinteressant. Mine bekymringer viste seg imidlertid å være unødvendige. Hun fortsatte føningen og spurte meg om jeg hadde noen teorier enda. Jeg nølte med å svare, men til slutt sa jeg at jeg forestilte meg salongen som et sted for viktig sosial interaksjon. Alle i salongen fulgte med på samtalen vår. Mercedes smilte og sa at hvis jeg ville vite om *chismes* så hadde jeg kommet til rett sted. Både Josefina, Mercedes og de to andre damene i salongen lo til denne kommentaren. *Chismes*, som betyr sladder eller løst snakk, er karakteristisk for dominikanske hår- og skjønnhetssalonger (Candelario, 2007; Murray & Ortiz, 2012). Sladderer er en av de viktigste praksisene i opprettholdelsen og produksjonen av sosiale nettverk i Cabarete, noe som blir tydelig i beskrivelsene av salongen til Mercedes og interaksjon som fant sted der. I tillegg er salongen, som et eksempel på en liten, uformelt drevet familievirksomhet, et godt utgangspunkt for å forstå hvordan disse nettverkene fungerer, formene de tar og betydningen de har for det inntektsskapende arbeidet. Jeg vil argumentere for at den økonomiske hverdagen, gjennom bygging og opprettholdelse av nettverk, er et kontinuerlig arbeid som inngår i alle deler av det sosiale livet til lokalbefolkningen i Cabarete.

Mercedes bodde et par kilometer fra Cabarete sentrum, nærmere bestemt i et boligområde som ble kalt Coconut Palm. Området var oppkalt etter hotellet like ved, og som bar det samme navnet. Ved første øyekast så det ut som et velstående nabolag i forhold til mange

andre i og rundt Cabarete. De romslige boligene lå inngjerdet på store tomter, også Mercedes sitt hus. Ana, søsteren hennes, hadde flyttet inn med mannen sin i huset ved siden av Mercedes, bare ti dager før jeg besøkte nabolaget første gang. De hadde flyttet fra Callejón. Selv om jeg ofte møtte Ana, besøkte jeg henne bare ved to anledninger. Jeg var oftere hos Mercedes. Det vil si, jeg tilbragte ikke så mye tid i hjemmet hennes, men i salongen hun drev. Hårsalongen var en integrert del av huset, på samme måte som *colmado*'en i Callejón. Til høyre for salongen hadde Mercedes og mannen hennes bygd to leiligheter som de leide ut, en på bakkeplan og en i andre etasje. Inntekt basert på utleie er en vanlig form for inntektskilde i Cabarete, og for mange den eneste. For Mercedes og mannen, var det imidlertid bare én av tre inntektskilder. I tillegg til å leie ut to leiligheter, drev Mercedes sin egen hårsalong og mannen jobbet som turistguide. Mannen til Mercedes var opprinnelig fra Tyskland, men hadde flyttet til Cabarete og bosatt seg der etter han møtte Mercedes. Det er nå fjorten år siden. De hadde to barn, en jente på åtte år og en gutt på tolv år, som begge gikk på en privat internasjonal skole som lå rett utenfor Sosúa. I forhold til det andre foreldre betalte for sine barn på en offentlig skole, var den internasjonale skolen svært dyr. Mercedes sa at hun ville sikre barna sine et godt utgangspunkt for fremtiden, og at hun derfor var villig til å betale mye. Til forskjell fra andre familier, var de så heldige at de tross alt hadde råd til det, sa hun. Den økonomiske situasjonen til Mercedes og mannen var god. Mercedes jobbet i salongen sin fem dager i uken, og hadde fri onsdager og søndager. Dette var en frihet hun kunne ta seg siden virksomheten gikk så bra. I andre salonger var det langt færre kunder enn hos Mercedes. I hårsalongen i Callejón, Los Hermanos, tilbragte familien store deler av dagene på plaststoler utenfor salongen, mens de ventet på kunder. Denne salongen holdt åpent hver dag, for å utnytte alle muligheter som bød seg.

Det var bare en smijernsport som skilte salongen til Mercedes fra gaten. Når salongen var åpen, var smijernsporten skjøvet til siden, og det var bare å gå rett inn. Inni salongen var det en frisørstol, en stol der kunden satt mens håret ble vasket, i tillegg til to store sofaer. Det var godt om sitteplasser. På to vegghyller hadde Mercedes stablet alle hårfargene, den ene hyllen med ett hårfargingsmerke og den andre med hårfarger av et annet merke. På en benk inntil en av veggene sto det halvtomme hårprodukter, blant annet to store bokser med påskriften "Hair Relaxer Super", en krem hun brukte til å roe ned krusete hår. I et lite skrivebord oppbevarte Mercedes pengene som hun mottok fra kunder og som hun også brukte som veksel. På speilet over skrivebordet hang det en lapp, der datteren på åtte år hadde notert priser på hårbehandlinger. Med stor skrift sto det øverst på lappen *nuevo precios*, nye priser, som ble

etterfulgt av en oppramsing av åtte forskjellige typer hårbehandlinger. De billigste var *corte* og *secado*, klipp og tørking, som kostet 150 pesos, mens den dyreste behandlingen, *alisado*, utglatting av håret, kostet 600 pesos. Inntil veggen, på venstre side av skrivebordet, sto det et åpent skap der Mercedes hadde stilt ut hårprodukter på samme måte som på vegghyllene. I tillegg sto det en tørkemaskin til hår midt på gulvet. Denne ble brukt flittig og skjøvet rundt i rommet ut fra hvor kundene satt.

Selv om det bare fantes en frisørstol, var det ofte mer enn en kunde i salongen. Mens den ene kunden satt og med ruller i håret, fikk en annen fønet håret, og den tredje ventet på at fargen i håret skulle virke. Mercedes fløy fra den ene til den andre og fulgte hele tiden med på håret deres. Hun hadde full kontroll over situasjonen, som for meg virket kaotisk. Det var alltid mange mennesker i salongen, de aller fleste var kvinner. Da jeg snakket med henne om den jevne strømmen av kunder, sa hun at arbeidsdagene som regel var hektiske. Det var alltid kunder i salongen de dagene hun holdt åpent, spesielt i helgene. Arbeidsdagen begynte når de første kundene kom, gjerne i åtte eller ni-tiden om morgenen. En dag var det en dame som ringte henne klokken seks og ville komme, så da starten den arbeidsdagen klokken seks.

Selv pekte Mercedes på to årsaker til at hun hadde så mange kunder. For det første forlangte hun mindre for behandlinger som i andre salonger ville kostet mer. Fordi hun ikke betalte lisens for å ha salongen, slik andre som drev salonger langs hovedveien var nødt til å gjøre, kostet det henne mindre å drive salongen sin enn det gjorde for andre. Hun kunne derfor ha *precios buenos*, lave priser. For det andre var alle kundene hennes venner eller bekjente. Dette gjorde at de ikke dro til andre salonger, men kom til henne. Ifølge Mercedes kom de delvis fordi hun gjorde en god jobb med håret deres, men også på grunn av lojalitet til henne. Lojalitet er et sentralt element i bekreftelse av relasjoner, og gir signaler om forventninger til hvordan de som inngår i relasjonen skal handle. Når Mercedes for eksempel gir kundene gode priser, noe hun ofte påpekte ovenfor dem, signaliserer hun samtidig at hun forventer at de ikke svikter, men fortsetter å komme. Kundene er klar over at konkurransen innenfor denne økonomiske nisjen er hard, og ved å stadig å vende tilbake til Mercedes, bekrefter de lojaliteten i relasjonen til henne og opprettholder således de normative forventningene. Relasjonen mellom Mercedes og mange av kundene reproduseres ikke bare gjennom bekreftelse av dem i salongen som arena. Det skjer også gjennom annen sosial aktivitet i Cabarete der Mercedes og kundene hennes deltar, for eksempel i gudstjenesten på søndagene. Fordi det sosiale nettverket ikke er begrenset til sosial interaksjon i salongen, kan det

defineres som et forholdsvis tett nettverk der de samme sosiale relasjonene inngår i mer enn én sosial kontekst. Riktignok avhenger dette av hvilke aktører som inngår i relasjonen, men Cabarete er et forholdsvis lite sted der mange kjenner hverandre og deltar i de samme sosiale aktivitetene. Ifølge Portes (1995) øker tette nettverk medlemmenes plikt til resiprositet, noe vi får bekreftet av Mercedes.

Andre faktorer spilte nok også en rolle for en vellykket økonomisk virksomhet for Mercedes. For eksempel hadde kundene trolig forventninger til den sosiale omgangen på stedet. Alle kundene kjente Mercedes, og mange kjente også hverandre. Dermed ble salongen et møtested og en arena for sosial omgang, først og fremst i form av sladder. Hvis kundene ikke kjente hverandre fra før, ble de kjent mens de var der. Som regel hadde de en felles bekjent som Mercedes gjorde dem oppmerksomme på. Hun brukte også steder og hendelser for å forklare for en kunde hvem en annen person var, noe som bekrefter den forholdsvis tette formen for sosialt nettverk som Mercedes og kundene inngikk i. Denne koblingen av mennesker, steder og handlinger, dannet grunnlaget for videre samtale mellom dem.

Variierende relasjoner, varierende samtaler

Temaene for samtalene i salongen var forskjellige, men felles for dem alle var at de var informative for deltakerne. Den samme observasjonen gjorde Candelario (2007) under sitt feltarbeid blant dominikanere i en skjønnhetssalong i New York. Hun beskriver salongen som et sted for utvikling av intimitet og deling av informasjon. Hos Mercedes kom kvinner sammen og delte erfaringer og informasjon i den uformelle settingen som salongen skapte. Informasjonen som ble delt varierte. Ofte handlet det om menn og romantiske relasjoner. Hvis noen i rommet lurte på hvem det var snakk om, tok en av kvinnene frem mobiltelefonen sin og viste frem et bilde av den aktuelle personen. En dag kom en yngre kvinne innom for å bleke håret sitt. Hun satte seg ned, og da Mercedes spurte henne om hvordan det gikk, begynte hun å snakke om gårsdagen. Sammen med kjæresten hun hadde vært på *La Bomba*, bensinstasjonen i Sabaneta, kvelden i forveien og danset. Da han ikke hadde betalt for ølen hennes og i tillegg danset med andre kvinner, hadde hun blitt sint. Hun hadde fortalt ham at hun hadde to barn å ta hånd om, og at hun ikke skulle betale for ølen. Da han ikke hadde hørt på henne hadde hun vendt ryggen til og gått. ”Det var sånn. Jeg gikk!”, sa hun med en tydelig irritert og opphisset stemme. Hun reagerte på at han hadde bedt henne med til Sabaneta og ikke betalt for henne der. I tillegg tok han ikke hensyn til livssituasjonen hennes. Da en av

kvinnene lurte på hvem mannen var, tok den yngre kvinnen opp telefonen sin og viste frem et bilde av kjæresten. Kvinnen gjenkjente mannen og sa at han var trøbbel. Mercedes sa seg enig, og la til at han ikke var til å stole på. Plutselig hadde det oppstått en enighet blant kvinnene om at denne mannen ikke var bra.

Samtaler hvor en gitt persons kredibilitet ble diskutert, forekom ofte. De diskuterte temaet ut fra tidligere erfaringer med denne personen, ting de hadde hørt eller ut fra erfaringer med lignende situasjoner. Det endte som regel med enighet om hvordan en person var eller ikke var. Andre temaer ble diskutert på samme måte. Det handlet alltid om deling av informasjon, noen ganger om mer intime deler av livet. Kunne man bidra med informasjon ble det alltid verdsatt. Ofte endte det med at flere snakket i munnen på hverandre fordi det var flere enn en som hadde noe å si om saken. Alle forsøkte å komme til orde og la frem informasjonen som pålitelig, og derfor også som et viktig bidrag. Det sosiale nettverket tilknyttet Mercedes og hennes salong, var imidlertid stort. Hva man delte av informasjon var avhengig av hvor mange og hvem som var der, om det var gode venner eller mindre gode venner, familiemedlemmer eller en relativt ny kunde. Samtalen varierte således i forhold til hvilken del av det sosiale nettverket som inngikk i samtalen. Noen ekteskapsforhold slik som flerkoneri, ble ansett som et svært intimt anliggende og ble ikke delt med hvem som helst. Imidlertid var problemer med kjærester eller ektemenn vanlige samtaletemaer som, til en viss grad, ble delt uavhengig av om hvem som deltok i samtalen.

Kjærlighetsproblemer var et tema som gjaldt mange og som de fleste hadde erfaringer med. Et mer intimt tema var imidlertid sexarbeid. Ved en tidligere anledning hadde jeg pratet med Mercedes om dette temaet en gang Ramona og niesen til Mercedes var der. Jeg tok det opp igjen en lørdag formiddag i salongen. Vi diskuterte sparing av penger, og på ett tidspunkt i diskusjonen spurte jeg hvorfor ikke sexarbeidere sparte penger når de tjente så mye i forhold til andre. "De bruker jo helt åpenbart mye penger på klær og utseende", sa jeg uten å tenke meg om. Jeg forsto imidlertid fort at samtaleemnet ikke var uproblematisk, og at jeg hadde valgt feil tidspunkt for å introdusere temaet. Det som hadde vært en livlig diskusjon stilnet helt, inntil en dame spurte meg hvordan man kan spare penger når man har barn og familie. Hun sa det med nedslått blick og med en rolig, litt dempet stemme. Stillheten fortsatte enda noen sekunder inntil Mercedes så på meg og sa: "men Martina, du kan ikke kjøpe lykke". Dette temaet var altså noe jeg kunne prate om med Mercedes, hennes niese og hennes

venninne, men ikke med kunder som ikke inngikk i det aller nærmeste og fortettede sosiale nettverket.

Et uformelt uttrykk

Når noen kunder betalte mer enn andre for de samme hårbehandlingene, var det fordi de valgte å bruke produkter som kostet mer enn andre produkter i salongen. Mercedes var opptatt av at produktene hun hadde i salongen, var gode produkter. De var italienske, de var dyre og de var spesielt gode i forhold til prisen kundene betalte for behandlinger med disse produktene: ”[produktene her] er de samme som i de dyrere salongene hvor de bruker hvite uniformer”, forklarte hun meg med hevede øyebryn, og nikket mens hun sa det som for å uttrykke at det hun sa var sant. Når hun snakket om ”salonger hvor de bruker hvite uniformer” viste hun til de dyrere skjønnhetssalongene i Cabarete. Som hun selv forklarte meg, var den hvite uniformen et uttrykk for renhet og hygiene og dermed også profesjonalitet. Uniformen skulle sette et klinisk preg på salongen. Frisører som brukte disse uniformene hadde sminke og langt, glatt hår, og var selv en type reklame for kundene som kom innom. Hun pekte på at hun selv overhodet ikke var opptatt av dette. ”Jeg er ikke som andre dominikanske damer, jeg er mer hippie”, sa hun og tok seg til håret og snurret rundt for å vise meg klærne hun brukte: løse klær, ingen sminke og langt hår som ikke var glattet ut. Hun brukte heller ikke BH. Selv mente hun at de hvite frakkene var unødvendige fordi det var venner og kjente som utgjorde kundekretsen, altså mennesker som kjente Mercedes fra før.

Mercedes ønsket å kunne tilby kundene sine en salong som ble sett på som et sted å komme til, et sted der man følte seg hjemme. Kanskje mente hun at den hvite uniformen og det kliniske uttrykket som preget den, uttrykte det motsatte av hva hun ønsket med sin salong. Sannsynligvis var hun av den oppfatning at den hvite uniformen skapte en form for avstand til kundene som hun selv ikke ønsket å ha. Det var tydelig at Mercedes ønsket et uformelt preg på salongen, noe som var i tråd med den uformelle sosiale omgangen som fant sted der, men også det uformelle økonomiske forholdet til kundene.

Differensieringsprosesser innenfor sosiale nettverk

Det var vanlig at kundene ikke betalte for hårbehandlingen med en gang, og gikk uten å gjøre opp for seg. Da jeg spurte Mercedes om det var slik at kundene hadde kreditt hos henne,

fortalte hun at ikke alle hadde penger til å betale for behandlingen med en gang. Det spilte ingen rolle for henne så hun, om de betalte med en gang eller uken etter. Jeg lurte på om hun hadde oversikt over hva hun hadde utestående. Mercedes brast ut i latter da hun forsto hva jeg spurte om. Niesen hennes, Carmen, som satt ved siden av meg, lo også. Mercedes forklarte at det ikke var hennes oppgave å passe på at kundene betalte. De kom med betaling når de hadde penger. Ettersom hun kjente alle kundene og de var faste kunder, betalte de vanligvis uken etter de hadde vært hos henne. Jeg spurte henne om det hendte at hun enkelte uker ikke hadde inntekt, siden betalingene fungerte på denne måten. Hun ristet på hodet og forklarte at hun alltid hadde kunder, og derfor alltid fikk inn penger: ”For eksempel, om det ikke er fra kundene som er her i dag, så får jeg penger fra kundene som var her i går eller dagen før eller forrige uke. Det er alltid noen som kommer innom med penger til meg”. Etter denne samtalen ble jeg oppmerksom på hvor mange det faktisk var som kom innom, ikke bare for å slå av en prat, men også for å gi Mercedes penger for tidligere hårbehandlinger. Ettersom Mercedes ikke hadde fullstendig oversikt over hvem som skyldte henne penger, og hvor mye hver enkelte skyldte henne, var hun avhengig av å kunne stole på kundene sine for å sikre sin egen virksomhets fremtid. Om arbeidet hennes var inntektsskapende eller ikke, var avhengig av kundenes følelse av forpliktelse ovenfor henne som person. Det var en forpliktelse som tok utgangspunkt i forholdet deres som venner, og den gjensidige tilliten som vennskapet bygde på. Forholdet Mercedes hadde til kundene var ikke utelukkende et økonomisk forhold, selv om det økonomiske aspektet var av sentral betydning. Den økonomiske relasjonen og de økonomiske transaksjonene som skjer i forbindelse med denne relasjonen er forankret i vennskapet. Her kommer forventninger og forpliktelser til resiprositet i det sosiale nettverket tilknyttet salongen, til syne. Man kan således si at Mercedes opererte innenfor det Granovetter (1995, s. 133) kaller en moralsk økonomi, en økonomi basert på at de som tar del i økonomien knyttet til salongen, føler et ansvar overfor Mercedes. Gjelden som Mercedes sine kunder har, har altså ikke bare et økonomisk aspekt, den er også moralsk.

Mercedes gjorde imidlertid forskjell på menneskene innenfor det sosiale nettverket som utgjorde kundekretsen hennes. I tillegg til venner og bekjente, kom også familiemedlemmer innom for å vaske og føne håret sitt. De betalte aldri. Da jeg spurte hvorfor noen betalte og andre ikke, var det enkelt og greit fordi familiemedlemmer ikke skulle betale. ”Man spør ikke om penger fra familien sin”, sa hun, ”man gir og får tilbake”. Transaksjoner som fant sted mellom henne og familiemedlemmer, var forskjellige fra transaksjonene med kunder som inngikk som deler av det øvrige sosiale nettverket. Mens venner og bekjente betalte tilbake

gjeld gjennom pengetransaksjoner, gjorde ikke familiemedlemmer det. Hårbehandlingene som familiemedlemmer fikk, ble rett og slett betraktet som en gave som på et eller annet tidspunkt og i en eller annen form ble gjengjeldt.

Carmen, datteren til Ana og niesen til Mercedes, jobbet i salongen. Hennes oppgave var å hjelpe til med hårvask og utføre arbeid som ikke krevde den samme kunnskapen om og ferdighetene i frisøryrket som Mercedes hadde. Hun var ikke ansatt og fikk ikke lønn for arbeidet hun utførte. Da jeg spurte Carmen om rollen hennes i salongen, fortalte hun meg at hun hjalp til fordi hun var niesen til Mercedes, og fordi hun bodde så nærme. Mercedes la da til at Carmen syntes frisørarbeidet var spennende, og at hun vurderte å begynne på en skole i Puerto Plata for å lære mer om yrket. Jeg så på Carmen, og hun smilte bekreftende. Hun hadde lyst til å starte en egen salong, slik som Mercedes. Det faktum at Carmen var i slekt med Mercedes, forklarte arbeidsforholdet. Det nære slektskapet rettferdiggjorde at Carmen tilsynelatende arbeidet gratis for Mercedes. Sammenlignet med markedstransaksjoner, kan transaksjonen mellom Mercedes og Carmen anses som en gave. Gaver blir imidlertid ikke gitt uten forventninger om gjenytelse (Mauss, 1995). Når gjenytelsen skjer, og i hvilken form, er imidlertid ikke gitt: "it may involve a 'currency' of a different nature from that in which the original gift was made" (Portes, 1995, s. 12). Mercedes sosiale kapital, hennes kapasitet til å innhente ressurser etter behov, er et produkt av hennes relasjon til Carmen og karakteren denne sosiale relasjonen har (Portes, 1995). Fordi relasjonen var familierelasjon som inngikk i et større, men relativt tett sosialt nettverk, kunne Carmen være trygg på at tjenestene ville bli gjengjeldt. Carmens arbeid for Mercedes kan ikke defineres som moderne markedstransaksjoner, ettersom hun ikke fikk penger for arbeidet. Transaksjonene bygget på moralske forventninger om gjenytelse, og var i overenstemmelse med gavens form og uttrykk. Som betaling for arbeidet, fikk Carmen trening i frisøryrket og gratis hårbehandling når hun måtte ønske.

Men Carmen og andre familiemedlemmer var ikke de eneste som fikk gratis hårbehandling. Det fikk også naboenta, Tatiana, som bodde rett over gaten for salongen. Da jeg spurte Mercedes om hun var familie, svarte hun at de ikke var det av blod, men at Tatiana likevel var som familie for henne. Mercedes hadde kjent henne siden hun var en liten jente, og følte seg som en mor for henne. Tatiana hjalp dessuten til i salongen når Mercedes trengte det. Disse forholdene kvalifiserte for hennes status som familiemedlem. I likhet med relasjonen mellom Carmen og Mercedes, er relasjonen mellom Tatiana og Mercedes preget av moralske

gjeldsforhold, med forventningen om gjenytelse. Relasjonen uttrykkes i form av en familierelasjon, og både Carmen og Tatiana er medlemmer av det samme relativt tette sosiale nettverket. ”Sociability is a two-way street and the resources gained from fellow community members and social network members, although in appearance ‘free’, do carry hidden costs” (Portes, 1995, s. 14). Tatiana forventes å gi tilbake, noe hun gjør på samme måte som Carmen.

Eksemplene ovenfor, viser at det er mulig å dele det sosiale nettverket knyttet til salongen til Mercedes, i tre ulike grupper: 1) de Mercedes deler slektskapsbånd med, 2) de hun anser som familie, men som hun ikke deler slektskapsbånd med og 3) venner og naboer som utgjør det øvrige sosiale nettverket og kundekretsen. I salongen finner vi de samme typer transaksjoner mellom Mercedes, familiemedlemmer hun deler genealogiske bånd med, affinaler og andre hun betrakter som familiemedlemmer. Hvilken form transaksjonene har, om det er penger involvert eller ikke, avgjøres i forhold til opplevelsen av relaterthet: ”the lived experience of relatedness” (Carsten, 2000, s. 1). Carsten bruker begrepet om relaterthet, *relatedness*, for å distansere seg fra slektskapsbegrepets implisitte referanse til genealogiske forbindelser. Relaterthet som begrep, viser til menneskers opplevelse av å være relaterte, uten nødvendigvis å være biologisk beslektet (Carsten, 2000). Begrepet åpner for å utforske alternative former for slektskap, slektskap som ikke springer ut fra genealogiske forbindelser. Kundene som Mercedes kalte familie, men som hun ikke delte genealogiske eller affinale bånd med, kan defineres som fiktive slektninger. Relasjoner til denne gruppen kunder tillegger hun den samme betydningen som eksisterer i genealogiske og affinale relasjoner. Mercedes sin forståelse av relasjonen til naboenta som et familiemedlem, gjorde at hun mer eller mindre forholdt seg til henne som kunde, på samme måte som hun gjorde til familiemedlemmene hun delte genealogiske og affinale bånd med. Jeg opplever likevel begrepet til Carsten (2000), om relaterthet, som mer egnet til å diskutere de økonomiske praksisene tilknyttet salongen til Mercedes. Begrepet gjør det mulig å identifisere lokale forståelser av det å være relatert, uten at det nødvendigvis innebærer biologisk slektskap. Det omfavner både den gruppen som Mercedes delte genealogiske bånd med, affinalene og de kundene hun betraktet ”som familie” på bakgrunn av en spesifikk opplevelse av relasjonen.

Det er altså opplevelsen av sosiale relasjoner tilknyttet salongen og det videre sosiale nettverket, Mercedes vektlegger. Hvordan en gitt kunderelasjon defineres, har direkte innvirkning på de økonomiske transaksjonsformene, om det har form av

markedstransaksjoner eller gavetransaksjoner. Det er imidlertid ikke bare Mercedes sin forståelse av en gitt relasjon som avgjør de økonomiske prosessene. En sosial relasjon inkluderer alltid mer enn ett individ, og relasjonen defineres av alle som inngår i den. Det vil altså være en to-veis defineringsprosess. For eksempel ser vi at Tatianas forståelse av relasjonen til Mercedes er av samme karakter som Mercedes sin forståelse av sin relasjon til Tatiana. Ytelse og gjenytelse var en gjensidig prosess som tok form av andre økonomiske transaksjoner enn moderne markedstransaksjoner hvor penger utgjør en felles målestANDARD for verdi.

Det nære og uformelle uttrykket, både sosialt og materielt, er altså en kvalitet som Mercedes vektlegger i arbeidet med å reprodusere hårsalongen som økonomisk enhet. Hun er opptatt av å skape nære relasjoner med kundene sine, og forholder seg til dem både økonomisk og sosialt, avhengig av hvordan hun oppfatter dem som nære venner eller bare bekjente. Dette synliggjøres gjennom formene som de økonomiske transaksjonene tar. Både økonomien og de økonomiske transaksjonene, og den sosiale interaksjonen og nettverksbyggingen, er uformelle i sitt uttrykk, noe som tyder på at det uformelle gjennomsyrrer salongen og driften av den som helhet. Kanskje er det i denne sammenheng rimelig å stille spørsmål ved i hvilken grad man egentlig kan snakke om kunder, når kundekretsen består av familie, venner og bekjente.

Arbeid som produksjon og reproduksjon av sosiale nettverk

Mercedes sin hårsalong fungerte som et knutepunkt for sosial omgang på samme måte som *colmado*'en i El Alto. Det sosiale nettverket tilknyttet salongen ble reprodusert gjennom kundenes stadig tilbakevendende kontakt med salongen. Mercedes var kundenes felles referansepunkt, og dermed kjernen, en av de mest fortettede nettverksdelene, i det sosiale nettverket. Men nettverk slik som dette, kan ikke bare forstås som et produkt av den felles interessen alle kundene hadde i Mercedes og arbeidet hennes. Det hadde flere funksjoner.

En dag kom det en kvinne innom salongen til Mercedes med to store plastposer. På dette tidspunktet var det tre andre kvinner i salongen, i tillegg til Mercedes og meg, og alle bortsett fra meg kjente henne fra før. Kvinnen satt seg ned i den ene sofaen og fortalte at hun nettopp var kommet tilbake fra Santiago, den nest største byen i Den dominikanske republikk.

Innholdet i posene, var et resultat av besøket i Santiago. I den ene posen hadde hun to store pakker med frokostblanding som hun hadde kjøpt for en av kvinnene som var i salongen. Hun ga fra seg frokostblandingen hun hadde kjøpt, og fikk 750 pesos tilbake. I den andre posen hadde hun kjoler. Hun dro opp den ene etter den andre og viste dem frem. På dette tidspunktet hadde Carmen kommet innom salongen. Da hun fikk se alle kjolene, løp hun ut og hentet naboenta og hennes søster så de også skulle få se alle kjolene. Kvinnen som hadde vært i Santiago, prøvde så å selge kjolene til de som var i salongen. Hun dro opp den ene kjolen etter den andre, la hun dem ut på sofaen ved siden av seg og kommenterte hvor fine de var og hvilken kjole som passet til hvem. Til meg dro hun opp en svart liten kjole. Hun ville at jeg skulle prøve den. Da jeg hadde fått den på meg begynte hun å forhandle om pris. Dette gjorde hun med alle som prøvde kjolene hennes. Denne kvinnen brukte altså salongen som et sted og det sosiale nettverket som var knyttet til stedet, for å fremme sin egen virksomhet. Før hun gikk hadde hun fått solgt to av kjolene, en til Carmen og en til en av de andre kvinnene, for litt mer enn det hun hadde gitt for dem i Santiago. Resten av kjolene skulle hun ta med seg til butikken sin i Callejón. Hun ba Mercedes gi beskjed til kundene sine om at hun nå hadde nye kjoler i butikken sin og oppfordre dem til å dra dit.

Denne kvinnen tok aktivt i bruk det sosiale nettverket knyttet til salongen, for å sikre seg kunder til egen virksomhet og dermed sikre virksomheten som et inntektsskapende arbeid. Reproduksjon av det sosiale nettverket knyttet til Mercedes sin salong, og antakelig også andre nettverk hun inngikk i, var derfor av helt sentral betydning for denne kvinnen. Reproduksjon av sosiale nettverk var også avgjørende for alle andre aktører i Cabarete som arbeidet innenfor den uformelle økonomien. De aller fleste aktørene er *self-employed* eller selvstendig næringsdrivende, og må selv bygge opp et nettverk av sosiale relasjoner som legger grunnlaget for kundekretsen og virksomhetens inntekter. Reproduksjon av sosiale nettverksforbindelser er en kontinuerlig prosess som gjennomsyrrer hverdagen. Ettersom reproduksjonen består i bekreftelser på sosiale relasjoner og produksjon av sosial kredibilitet innenfor disse relasjonene, er det et arbeid som er tilstede i store deler av hverdagen. Arbeidet har åpenbare korttidseffekter slik som det daglige inntektsgrunnlaget til Mercedes, men også langtidseffekter. Investering av tid og krefter i oppbyggingen og reproduksjonen av sosiale nettverk sørger for opphoping av sosial kredibilitet, og fruktene av dette høstes i form av økonomisk inntekt. Det daglige arbeidet som utføres i forbindelse med oppbygging og reproduksjon av det sosiale nettverket, er derfor en sentral del av det økonomiske

hverdagslivet blant lokale aktører i Cabarete. Arbeidet kan således forstås som økonomiske prosesser i seg selv.

Sosiale nettverk, produksjonskraft og kontroll

Sosiale nettverk tilknyttet økonomiske virksomheter er altså av sentral betydning for reproduksjonen av virksomhetene som inntektsskapende enheter. Det er det sosiale nettverket som blir benyttet i produksjonen av en kundekrets, og det er opprettholdelse av det samme nettverket som fører til en jevn kundestrøm og sikrer økonomiske inntekter. På denne måten står uformelle økonomiske prosesser i et avhengighetsforhold til produksjon og reproduksjon av sosiale nettverk.

Allikevel er det ikke slik at Mercedes og andre aktører som arbeider innenfor den uformelle økonomien, arbeider med et bevisst mål om å produsere eller akkumulere kapital gjennom nettverkspraksisene. Praksisene må snarere forstås som nedfelt i kulturelle normer og verdier. Det å opprettholde gode relasjoner til naboer, så vel som til kunder, er en sentral del av hverdagen blant lokale dominikanere i Cabarete. Trolig har dette sammenheng med uformaliteten som preger det livet de lever, ikke bare økonomisk, men også sosialt og materielt. Produksjon og reproduksjon av sosiale nettverk er hverdagslige kulturelle prosesser som samtidig er økonomiske fordi de sørger for produksjon av kapital. Det vil derfor være både umulig og lite fruktbart å forsøke å skille disse forholdene. Den økonomisk handlende aktøren er en kulturelt handlende aktør i en hverdag hvor økonomi og sosialitet er sammenflettet.

Et sosialt nettverk fungerer ikke likt for alle de involverte. Mercedes og andre skaper differensierte nettverksforbindelser, der variasjoner i former for relaterthet kommer til syne gjennom en analyse av økonomiske transaksjoner. Hvordan de sosiale relasjonene som utgjør nettverket fungerer, er kulturelt og sosialt betinget. Dette bidrar til å forme det uformelle arbeidsmarkedet. Avhengighetsforholdet mellom uformelle økonomiske prosesser og produksjon og reproduksjon av sosiale nettverk, skaper en form for sosial kontroll. De sosiale nettverkene regulerer, gjennom sladder og snakk, et uformelt arbeidsmarked hvor statlige institusjoner hovedsakelig fungerer økonomisk ekskluderende. Om man ikke opprettholder gode relasjoner til naboer og venner, kan konsekvensen bli sosiale sanksjoner som igjen kan få følger for opprettholdelsen av en stabil kundekrets og økonomiske inntekter. Den

uformelle økonomien i Cabarete, kan således forstås som både kulturelt og sosialt produsert, men også som en økonomi regulert gjennom kulturelle og sosiale praksiser – nemlig praksiser som går ut på å skape og opprettholde gode relasjoner og et sosialt nettverk.

Kapittel 3: Tilbud og etterspørsel – konsum som en normativ praksis

I forrige kapittel viste jeg hvordan reproduksjon av økonomiske virksomheter er vevet inn i kulturelle prosesser. Spesielt fremhevet jeg viktigheten av produksjon og opprettholdelse av sosiale nettverk som en forutsetning for produksjon av kapital og virksomhetenes overlevelse. Disse prosessene, arbeidet aktørene utfører, kan på mange måter forstås som lokale, konkrete manifestasjoner av nasjonale og internasjonale politiske prosesser (se også Gregory, 2007; Itzigsohn, 2000; Mintz, 1986). Gitt de økonomiske og politiske rammene i Cabarete, er det imidlertid ikke bare produksjon og reproduksjon av sosiale nettverk som avgjør skjebnen til en økonomisk virksomhet. Økonomiske forutsetninger knyttet til tilbud og etterspørsel i det lokale arbeidsmarkedet, er også en avgjørende faktor. I dette kapittelet ønsker jeg å vende blikket mot tilbud og etterspørsel som et viktig aspekt ved hverdagslivet knyttet til de små, uformelt drevne økonomiske virksomhetene i Cabarete. Gjennom en nyliberalistisk politikk og strukturell tilpasningspolitikk i Den dominikanske republikk, gir internasjonale politiske prosesser seg utslag i det lokale dominikanske arbeidsmarkedet. I første kapittel ”Om en politisk og økonomisk virkelighet i Den dominikanske republikk”, redegjorde jeg for dette forholdet med tanke på det private arbeidsmarkedet og turistindustrien. Jeg forklarte her hvordan mange dominikanere i Cabarete ekskluderes fra arbeidsmarkedet som turismen utgjør. I dette kapittelet vil jeg ha fokus på politiske prosessers innvirkning på tilbuds- og etterspørselsmekanismer i det lokale arbeidsmarkedet utenfor turistområdet, altså hvordan tilbud og etterspørsel skapes og behandles blant aktørene her.

Jeg er opptatt av å søke å forstå hvordan aktører i Cabarete etablerer seg innenfor økonomiske nisjer, som for dem synes å være fruktbare med tanke på produksjon av kapital. Hvis det å opprette en mikrovirksomhet er en form for overlevelsesstrategi, slik jeg mener det er, hvilke overlevelsesstrategier synes å være mer attraktive enn andre? Disse spørsmålene kommer jeg til å utforske i den første delen av kapittelet. Jeg vil argumentere for at den økonomiske og politiske situasjonen i landet påvirker behovet, og dermed også etterspørselen, for varer og tjenester. Denne etterspørselen utnyttes av lokale aktører som

etablerer virksomheter der de tilbyr de etterspurte varene og tjenestene. Ved å se nærmere på et spesifikt behov, nemlig behovet for tjenester som tilbys ved et motorsykkerverksted i Callejón, vil jeg vise hvordan tilbuds- og etterspørselsmekanismene utfolder seg i tråd med den økonomiske og politiske virkeligheten i Den dominikanske republikk og i Cabarete.

I tillegg til politiske og økonomiske prosesser, har også kulturelle prosesser innvirkning på tilbuds- og etterspørselsmekanismer i det lokale arbeidsmarkedet i Cabarete. Hårsalongen utgjør den nest største mikrovirksomheten i Den dominikanske republikk (Murray & Ortiz, 2012). Hårsalonger er en form for mikrovirksomhet som anses for å være en relativt sikker økonomisk nisje å etablere seg innenfor. Hvorfor er hårsalonger en økonomisk nisje som er sikrere enn andre? Denne problematikken blir behandlet i den andre delen av dette kapittelet. Jeg argumenterer for at svaret har sammenheng med kulturelle forestillinger om hår og spesifikke former for materielt liv som er vevet inn i det økonomiske hverdagslivet i Cabarete. Jeg vil gjøre dette i tråd med Yanagisakos (2002) overbevisende argumentasjon om at "people produce capitalism through culturally meaningful actions that at the same time produce [...] selves with particular desires, sentiments, and identities" (2002, s. 188). På samme måte som hun forstår følelser som produksjonskraft, forstår jeg kulturelle forestillinger om det dominikanske håret som produksjonskraft, gjennom de normative implikasjonene som disse forestillingene har for dominikanske kvinner. Det estetiske håret blir normativt i den sosiale settingen det inngår i. Dermed skapes en etisk og normativ form for materielt liv, der behovet for tjenestene som hårsalongen selger blir av sentral betydning.

***Motorista'*er og verkstedet i Callejón**

I sin bok *Developing Poverty* (2000) sammenligner José Itzigsohn de økonomiske forholdene på Costa Rica og i Den dominikanske republikk. Han fremhever her viktigheten av å studere staten og dens rolle som direkte innvirkende på et lands totale andel av uformell økonomisk aktivitet. I konteksten av den nyliberale politiske vendingen fra 1980-årene, skriver han at det ikke er mengden kontroll statene utøver gjennom tilpasningspolitikk som avgjør i hvilken grad uformell økonomi eksisterer. Det sentrale er i hvilken grad reguleringene er virkningsfulle, og i hvilken grad de håndheves fra statlig hold. Ifølge Itzigsohn er statlig handlingsform og forekomsten av uformell økonomi tett sammenkoblet. I Den dominikanske republikk er det eksempelvis høy grad av statlig regulering av arbeidsmarkedet, men disse reguleringene er lite effektive når det gjelder å kontrollere og redusere uformell økonomi

(Itzigsohn, 2000). Utfallet er at det uformelle økonomiske arbeidsmarkedet i Den dominikanske republikk i dag blomstrer.

Det finnes ingen statlig initierte former for kollektive transporttilbud i Cabarete, og *carro publico* og *motoconcho* er de eneste transportmulighetene mange har. *Motoconcho*-virksomheten fungerer slik at privatpersoner som eier en motorsykkel, bruker den for å tilby drosjelignende tjenester. *Carro publico*-tilbudet ligner på *motoconcho*-tilbudet, men i stedet for motorsykkel brukes bil som drosjemiddel. Blant lokale dominikanere, slik som i Callejón, er det få familier som eier en bil og mange har heller ikke en egen motorsykkel. Disse transporttilbudene blir dermed en viktig del av hverdagen til mange i Cabarete, og hyppig brukt.

Motoconcho-virksomheten, som jeg her vil fokusere på, er en svært utbredt form for uformell økonomisk aktivitet både i Cabarete og landet forøvrig. Virksomheten er forsøkt kontrollert gjennom ulike former for statlige reguleringer. For å kunne drive *motoconcho*-virksomhet må motorsyklisten, ifølge statlige ordninger, ha gyldige nummerskilter og lisens som godkjenner drosjevirkomheten. Gregory (2007) påpeker det spente forholdet mellom staten og *motoconcho*-virksomheten, i sin studie av globale prosessers påvirkning på lokalt hverdagsliv i Den dominikanske republikk. Blant hans informanter, var det få *motoristas*, motorsyklister som hadde lisenser som ga dem rett til å selge sine tjenester. Slik var det også i Callejón. Mange hadde heller ikke hjelm og noen hadde ikke førerkort. For eksempel var *motorista*'en som kjørte meg til og fra skolen de dagene jeg jobbet, bare femten år og manglet dokumenter som formelt sett godkjente drosjevirkomheten hans. Dette var imidlertid ikke uvanlig, verken i mitt nabolag eller andre steder i Cabarete.

Motoconcho-virksomheten har etablert seg som en av de vanligste formene for uformell økonomisk aktivitet i Cabarete, til tross for at risikoen for å bli stoppet og bøtelagt av politiet er relativt stor. En av grunnene kan være at det krever lite å etablere en slik virksomhet. Man trenger ikke stort annet enn en motorsykkel. De som kjører *motoconchos* er i hovedsak mennesker i vanskelige økonomiske situasjoner som supplerer inntekter fra annet arbeid med inntekter gjennom dette arbeidet (Gregory, 2007). Arbeidet utgjør for mange familier altså en nødvendig tilleggssinntekt, fordi penger de tjener gjennom annet arbeid ikke strekker til. Ettersom disse aktørene har relativt lite penger, er motorsyklene som regel kjøpt billig og i

dårlig stand. Under min tid i Cabarete, var motorsyklister som gikk langs veien og trillet på en ødelagt motorsykkel, et vanlig syn.

Manuel, som jeg hadde blitt kjent med gjennom en av lærerne ved språkskolen i Sosúa, ville kjøpe en motorsykkel for å slippe å være avhengig av *motorista*. Han hadde imidlertid lite penger. En dag ringte den tidligere kjæresten hans og lurte på om han kunne selge motorsykkelen hennes for henne. Hun hadde flyttet fra Cabarete, tilbake til Belgia. Han svarte ja, men i stedet for å selge den, beholdt han motorsykkelen til eget bruk. De gangene hun ringte og lurte på om han hadde fått solgt den, fortalte han henne at den var i dårlig stand og at han trengte tid til å ordne opp i dette før den kunne selges. Motorsykkelen var i dårlig stand, på samme måte som de fleste andre motorsykler som var i omløp, og den måtte stadig repareres. Under mitt opphold var jeg bortom verkstedet i Callejón flere ganger og leverte eller plukket opp motorsykkelen for ham. Hver gang var det en ny del som hadde blitt byttet ut. Ettersom delene som ble solgt på verkstedet var rimelige og arbeidet var billig, var det en gunstig ordning for Manuel. Manuel hadde nå og da penger til å betale utgifter i forbindelse med motorsykkelen, men han ingen mulighet til å kjøpe sin egen motorsykkel og betale et stort beløp på én gang⁵.

Motorsykkerverkstedet i Callejón lå langs veien inn til mitt nabolag, og jeg passerte det hver dag. Jeg la merke til at det nesten alltid var kunder der, og det ble tydelig for meg at det ikke bare var Manuel som brukte penger på å reparere motorsykkelen sin gang på gang, i stedet for å kjøpe en som var i bedre stand. Reparasjonene fant delvis sted under et tak av bølgeblikk, holdt oppe av fire trepåler, og delvis utenfor rammene av dette taket. Under taket lå det ofte strødd masse deler som jeg, etter å ha vært innom noen ganger, forsto at sammen utgjorde minst én motorsykkel. Det var tydelig at pågangen var stor. Det sto eller lå motorsykler overalt, og hver gang jeg gikk forbi var det minst fire eller fem personer som satt eller lå og skrudde på motorsykler. Fra det jeg kunne se, var det sjelden mangel på kunder, noe som tyder på at dette var en virksomhet som leverte tjenester det var stort behov for. Jeg

⁵ Mye etnografi fra fattigere områder beskriver observasjoner av det som kalles *Rotating Savings and Credit Associations*. Dette er en strategi hvor flere aktører går sammen om å spare penger. Alle deltakere går inn med en gitt sum på gitte tidspunkt, for eksempel annen hver uke, og en av gangen får deltakerne da tilgang på en større pengesum enn det de går inn med annenhver uke. Jeg observerte ikke noen tilfeller av dette blant mine informanter, men strategien gir et inntrykk av problemet med å skulle betale en stor sum penger gjennom én transaksjon for mennesker som lever under prekære økonomiske forhold. (For nærmere lesning se Granovetter, 1995; Han, 2012; Krohn-Hansen, 2013)

vil argumentere for at dette forholdet grunner i den politiske og økonomiske virkeligheten i Den dominikanske republikk som fører til høy grad av etterspørsel og behov for de tjenestene verkstedet leverte.

Tilbud og etterspørsel

I kapittelet ”Om en politisk og økonomisk virkelighet i Den dominikanske republikk” redegjorde jeg for skiftet i landets økonomipolitikk på 1980-tallet. Jeg diskuterte her arbeidstakers situasjon i dagens dominikanske republikk med utgangspunkt i den politiske vendingen, fra importsubstitusjon til nyliberalisme og strukturelle tilpasningsprogrammer. Dette har ført til endringer i arbeidsmarkedet, endringer som også gjør seg gjeldende i en diskusjon om tilbud og etterspørsel:

In the labor markets created by the Latin American export-oriented cum structural adjustment development model, both subsistence and success may be associated with a resourceful use of the opportunities opened by the informal economy rather than with formal employment. [...] The ‘model citizen’ under neoliberalism seems to be the individual, self-reliant entrepreneur. (Itzigsohn, 2000, s. 154)

Det Itzigsohn foreslår her, er i tråd med Gregory (2007) sine beskrivelser av mange dominikaneres løsning på en vanskelig livssituasjon, en ressurssterk bruk av mulighetene som gjøres tilgjengelige gjennom den uformelle økonomien. Det formelle arbeidsmarkedet er vanskelig tilgjengelig for mange av innbyggerne i Cabarete. Deres bruk av uformelle økonomiske strategier, viser seg imidlertid ofte å være en god løsning for å sikre seg høyest mulig økonomiske inntekter. Det er likevel viktig å være klar over at for disse aktørene betyr ikke høyest mulig inntekt en veldig høy inntekt. Jeg diskuterte inntekter med en av mine informanter som jobbet på hårsalongen Los Hermanos i Callejón. Hun mente at en vanlig månedsinntekt for en person som bodde i dette området, var mellom 6000 og 7000 pesos, altså 1000 til 1200 norske kroner. Ramona, venninnen til Mercedes som jobbet i lotteriet Antonio Cruz, tjente litt over 5000 pesos i måneden, altså nærmere 900 norske kroner. For Mercedes som vi møtte i forrige kapittel, var situasjonen annerledes. Hun drev en hårsalong der hun selv var den eneste ansatte, og salongen gikk svært bra. Hun hadde i tillegg to leiligheter som hun leide ut sammen med mannen sin, en mann som tjente godt som

turistguide. Familien til Mercedes hadde råd til å dra på ferie til Samaná, et turistområde på østkysten av Den dominikanske republikk, og til å ha barna på den internasjonale skolen i Sosúa. For de aller fleste av mine andre informanter var ferier en sjelden utskjelning. Ramona, venninnen og kunden til Mercedes, dro på besøk til landsbyen hvor moren bodde de søndagene hun og mannen hadde råd til å betale for bensinen det kostet å kjøre den halvtimen det tok dit. Disse søndagene var det nærmeste hun kom ferie. Den økonomiske situasjonen de aller fleste lokale dominikanere i Cabarete befant seg i, var på mange måter prekær. Det inntektsgivende arbeidet hadde for mange derfor karakter av opprettholdelsesaktiviteter eller overlevelsesaktiviteter. *Motoconcho*-virksomheten utgjør en slik aktivitet hvor *motorista* 'en kan forstås som "the individual, self-reliant entrepreneur" (Itzigsohn, 2000, s. 154) i konteksten av en hverdag hvor arbeid handlet om overlevelse.

I 2008 fantes det totalt omkring 1,350 000 *motorista*'er i landet som daglig genererte omkring 325 000 000 dominikanske pesos til sammen (Hoy digital, 2008). Det vil si at denne virksomheten er svært omfattende med tanke på pengene som settes i omløp, også i Cabarete. De fleste *motorista*'ene som driver drosjevirksomhet bruker motorsykler som generelt sett er i svært dårlig stand, samtidig som de er avhengige av dem for å tjene penger. Det fører til etterspørsel av tjenester lik de verkstedet i Callejón tilbyr. Derfor er det ikke underlig at en virksomhet som denne går bra. Den er et eksempel på en virksomhet som opprettholdes gjennom en etterspørsel som delvis har oppstått på bakgrunn av en spesifikk form for statlig styring. Det er en styringsform hvor det formelle arbeidsmarkedet er forbundet med ekskluderingsprosesser som gjør at store deler av befolkningen må finne alternative måter å overleve på. Når aktiviteten på verkstedet i Callejón tyder på et stort behov for reparasjon av motorsykler, kan man undres hvorfor det ikke var flere slike virksomheter i området.

Jeg har vist hvordan globalt informert økonomipolitikk, nyliberalisme og tilpasningsprogrammer, virker inn på arbeidsmarkedet i Den dominikanske republikk. Spesielt har jeg vært opptatt av hvordan denne politikken har fått konsekvenser for lokale hverdagspraksiser. Gjennom ekskluderingsprosesser i arbeidsmarkedet og ved ikke å legge til rette for et statlig initiert tilbud om kollektivtransport, har statlige styringsformer bidratt til å skape et spesifikt materielt behov. Behovet for et transporttilbud hvor *motoconcho*-virksomheten inngår som et sentralt bidrag, skaper igjen behovet for de tjenestene som motorsykkerverkstedet tilbyr. De politiske og sosiale forholdene former altså tilbud og etterspørsel på helt konkrete måter. I tillegg vil jeg ut fra empirien som er presentert ovenfor,

hevde at verkstedet er en økonomisk nisje det ser ut til å være gunstig å etablere seg innenfor. Behovet for å få en motorsykkel reparert er stort, og følgelig vil en virksomhet innenfor denne nisjen kunne representere en noenlunde trygg økonomisk inntekt.

Tilbuds- og etterspørselsmekanismer tilknyttet verkstedet og *motoconcho*-virksomheten kan forklares, slik jeg har gjort ovenfor, ved å ta utgangspunkt i statlig innvirkning på lokale praksiser. I materialet jeg hittil har presentert, har staten inngått som en sentral del av analysen i den grad at det kan se ut til at det utelukkende er politiske strømninger som former arbeidsmarkedet. Men for å forstå hvordan tilbud og etterspørsel formes, må man anlegge et bredere perspektiv. Også kulturelle forestillinger om materialitet må analyseres. Det økonomiske markedet og hvilke retninger overlevelsesstrategiene til de lokale aktørene i Cabarete tar, er prosesser som må forstås på bakgrunn av kulturelle virkeligheter som former opplevelser av behov og konsum.

Ut fra prosessuell forståelse av kapitalproduksjon, argumenterer Yanagisako (2002), for at kultur og økonomi konstitueres gjensidig. Hun analyserer hvordan ”sentiments, knowledge, and skills operate simultaneously as material and cultural forces of production to incite, enable, constrain, and shape processes of production” (2002, s. 12). Hun er opptatt av å forstå reproduksjonen av familiebedriftene som økonomiske enheter, og hvordan kulturelle prosesser former reproduksjonen. Yanagisako kritiserer tidligere forståelser av kapitalistiske industrisamfunn, for at de ikke tar hensyn til kulturens sentrale rolle i utforming av kapitalproduksjon. I den grad kultur har spilt en rolle i tidligere forståelser av kapitalisme, skriver hun, er det kun forstått som en effekt av andre prosesser. Kapitalismen har derfor en tendens til å fremstå som et universelt system som bygger på en spesifikk akulturell logikk om akkumulasjon (Yanagisako, 2002). Verken følelser, slektskap eller kjønn har blitt behandlet som fenomener som former kapitalproduksjon. Gjennom sin analyse, viser Yanagisako hvordan kapitalproduksjon på helt konkrete måter, formes av kulturelle praksiser og forståelser som igjen inngår som deler av betydningsfulle historiske prosesser. Hvordan kan man anvende dette forholdet mellom økonomi og kultur til å forstå lokale manifestasjoner av hårpraksiser? Det er dette spørsmålet jeg nå vil ta opp.

Jeg har diskutert statens rolle i formingen av tilbuds- og etterspørselsmekanismer i det dominikanske samfunnet. Videre vil jeg belyse hvordan de samme mekanismene formes av kulturelle virkeligheter. Jeg ønsker å synliggjøre hvordan kulturelle forestillinger om

materiell kultur får normative og estetiske konsekvenser i den sosiale konteksten av det dominikanske samfunnet. Hverdagspraksisene som er knyttet til denne formen for materielle forestillinger, må forstås som uttrykk for et spesifikt behov som, i neste omgang, på spesifikke måter former tilbuds- og etterspørselsmekanismer. De materielle forestillingene jeg skriver om i denne forbindelse, er dominikanske kvinners forståelse av hår – hva det er og hvordan det burde være. Jeg vender derfor tilbake til empiri hentet fra den dominikanske hårsalongen, både fra hårsalongen til Mercedes, men også fra andre hårsalonger i Cabarete. Jeg argumenterer for at reproduksjon av hårsalongen som økonomisk enhet, er uløselig knyttet til spesifikke forestillinger om hår og hårbehandling, og det materielle behovet dette skaper. Med dette ønsker jeg å belyse hvorfor hårsalongen oppfattes av mange kvinner i Cabarete som et økonomisk sikkert arbeid å engasjere seg i.

Hårsalongen – den vellykkede virksomheten

Candelario (2007) har skrevet om dominikanske skjønnhetssalonger i New York, nærmere bestemt i Washington Heights. Det er et nabolag som i stor grad er dominert av latinamerikanske innvandrere, først og fremst dominikanske. I dette området har dominikanske kvinnelige migranter etablert seg som småentreprenører. Samtidig som antallet kvinnelige dominikanske migranter i Washington Heights økte, økte også behovet for og etterspørselen etter dominikanske skjønnhetssalonger. Det populære markedet for skjønnhetssalonger, slik det er i New York i dag, kan spores tilbake til den økonomiske oppgangen i Den dominikanske republikk på 1990-tallet. I takt med den økonomiske oppgangen økte antallet skjønnhetssalonger, og med dette økte også presset på profesjonalitet innen håndverket. I 1998 fantes det derfor hele 4000 skjønnhetssalonger, altså en salong til hver 25. kvinne i Santo Domingo (Candelario, 2007). Disse tallene gir et godt inntrykk av hårsalongenes omfang som økonomiske virksomheter. Selv om jeg ikke har oversikt over hvor mange salonger det fantes i Cabarete totalt, passerte jeg i gjennomsnitt en salong på hvert gatehjørne. Spesielt mange skjønnhetssalonger, både hårsalonger og neglesalonger, var det i de nabolagene hvor det bodde flest lokale dominikanere, slik som i Callejón.

Det er ikke bare det faktum at hårsalonger er en utbredt form for økonomisk virksomhet som gjør dem interessante, men at de også ser ut til å være vedvarende former for virksomheter. Salongen til Mercedes og Los Hermanos hadde eksistert i mange år. Francisca, en kvinne som hadde etablert en hårsalong langs hovedveien i Cabarete, hadde startet sin virksomhet

for fem år siden. Til gjengjeld hadde hun planlagt sammen med datteren sin Elisabeth, at datteren skulle ta over når Francisca ble for gammel til å jobbe der. Francisca forestilte seg altså ikke at salongen skulle gå konkurs, men at salongen hennes skulle være vedvarende på samme måte som andre salonger. I det omkringliggende området var det mange hårsalonger, og de fleste hadde eksistert lenge uten at de hadde gått konkurs. Hvordan kan det ha seg? Jeg vil argumentere for at hårsalongen som en populær økonomisk nisje å etablere seg innenfor og opprettholdelsen av hårsalongene som økonomiske virksomheter, må forstås med utgangspunkt i den kulturelle forestillingen om hår og utførelsen av det dominikanske håret.

Den sentrale betydningen av hår

”En ting må du vite, Martina, i dette landet er hår like viktig som mat”, sa Francisca til meg mens vi satt på hver vår frisørstol i salongen hennes og nøt klimaanlegget. Det var varmt og klamt utenfor salongen, og klimaanlegget var en av bekvemmelighetene som kundene hennes kunne nyte godt av. Salongen til Francisca var en av de mer luksuriøse skjønnhetssalongene i Cabarete. Hun tilbød ikke bare hårbehandlinger, men også neglebehandlinger og massasjetimer. Salongen var delt inn i tre rom, et rom til hvert av de forskjellige tilbudene. Første gangen jeg besøkte salongen ble jeg slått av hvor annerledes den var andre salonger i Cabarete. Denne lignet i større grad på de mer moderne salongene man kan finne i Oslo. Inventaret hadde lyse, glatte overflater, veggene var malt hvite og hele lokalet så svært rent og ryddig ut. I tillegg hadde hun arbeidsrutiner som var annerledes enn de jeg var vant med fra andre salonger. Når kunder kom inn inngangsdøren til salongen ble de tilbudt et glass vann eller vin, kundene kunne velge hva de ville ha. Datteren til Francisca, Elisabeth, arbeidet også i hårsalongen. Hun sto til venstre for inngangsdøren med en bærbar computer foran seg, og tok imot timereservasjoner fra besøkende som kom innom eller ringte på telefonen som lå ved siden av computeren.

Det var helt tydelig at Francisca søkte andre kunder enn det for eksempel Mercedes gjorde. Å få hår- eller neglebehandling i denne salongen var mye dyrere enn i andre salonger. For en klipp kostet det 500 pesos, mens det hos Mercedes kostet 150 pesos. Som Francisca fortalte meg var det turister, amerikanske eller europeiske tilflyttere og dominikanere som hadde råd til litt bedre hårbehandlinger, som vanligvis besøkte denne salongen. I tillegg la jeg merke til at det kom venner av både henne og datteren for å ordne håret sitt. De dominikanske kundene skilte seg tydelig ut fra de andre på to måter: hvor ofte de kom og hvilken type hårbehandling

de ønsket. Mens de amerikanske og europeiske tilflytterne og turistene besøkte salongen for å klippe håret, kom de dominikanske kvinnene enten for å *alisarse el pelo*, altså for å rette ut håret, eller for å vaske og føne det. Som de selv sa, kom de til hårsalongen for å *arreglarse el pelo* som betyr å ordne håret. *Arreglarse el pelo* ble brukt som en fellesbetegnelse for den vanligste hårbehandlingen som ble utført en eller to ganger i uken. Å rette ut håret ble til gjengjeld bare gjort annenhver måned eller sjeldnere, avhengig av hårstrukturen til den enkelte kunden. Det var da jeg fortalte Francisca at jeg nettopp hadde lest om det stigende antallet hårsalonger i landet, at hun kom med uttalelsen om at håret var like viktig som mat. Jeg hadde nettopp spurt henne om hun trodde at antallet salonger snart ville begynne å synke igjen, siden hun i forkant av denne samtalen hadde fortalt meg at økonomien i landet var svekket. Dette avkreftet hun imidlertid. Hun ristet bestemt på hodet og sammenlignet altså viktigheten av hår og behovet for å se bra ut på håret, med behovet for mat. I denne uttalelsen ligger det en forståelsen av at de tjenestene hårsalongen tilbyr er så etterspurte, at virksomheten oppfattes som en sikker kilde til økonomiske inntekter. Oppfatningen av salongen som en sentral komponent i det dominikanske hverdagslivet, er lik den forståelsen Mercedes og de som jobbet i salongen i Callejón, Los Hermanos, uttrykte. Selv om kundekretsen i salongen til Francisca var en helt annen enn den hos Mercedes og Los Hermanos, hadde de dominikanske kvinnelige kundene i alle salongene den samme oppfatningen av hår. Håret var, som Francisca uttrykte, det viktigste ved en dominikansk kvinnes utseende: ”Har du vakkert hår, vil du være vakker uansett hva du har på deg”.

Konklusjonen er altså at håret er av sentral betydning for dominikanske kvinner. Hvordan former viktigheten av hår dominikanske kvinners hverdag? Jeg vil videre argumentere for at håret er for dominikanske kvinner av så stor viktighet, at befatningen med det gir utlag i den sosiale og økonomiske hverdagen.

Pelo bueno og pelo malo – estetiske fellesnevner

Det var onsdag ettermiddag og jeg hadde avtalt å møte Juliana i Los Hermanos, hårsalongen hvor hun jobbet. Jeg ventet å se henne sittende og slappe av i skyggen utenfor salongen. Sammen med de andre familiemedlemmene som også jobbet i salongen, satt hun gjerne her mens hun ventet på kunder. Denne dagen kunne jeg imidlertid ikke se henne der. Det var heller ingen andre på plassen utenfor. Da jeg kom litt nærmere, kunne jeg høre latter fra innsiden av huset. Jeg gikk inn i salongen og så at det var Juliana og noen andre kvinner som

sto og lo. De lo så høyt at latteren overdøvet både musikken og TV'en. I frisørstolen satt det en jente i midten av tenårene. Hun hadde stort, krøllete hår som sto til alle kanter. Det var håret hennes Juliana og de andre lo av. Da de fikk øye på meg, dro de meg bort til jenta og førte hånden min ned i håret hennes. Alle ble stille og så spent på meg. Jeg var usikker på hvilken reaksjon de ventet seg, men regnet med at det hadde å gjøre med jentas hår. Jeg smilte til de som sto rundt meg, og da brast de på nytt ut i latter. ”Kjenn, kjenn på det håret”, nesten skrek Juliana i noe som hørtes ut som skadefryd. ”Ser du”, spurte hun, ”*dette* er pelo malo”. Hun ville altså at jeg skulle føle hvordan *pelo malo*, dårlig hår, kjentes. Jenta som satt i stolen så sjenert på meg, men smilte. Jeg hadde ikke møtt henne før.

Den forrige gangen jeg hadde vært på besøk i salongen hadde vi snakket om ulike hårtyper. Juliana forklarte meg at det fantes to typer hår: *pelo bueno* og *pelo malo*, bra hår og dårlig hår. Det var dette som, ifølge henne, avgjorde hvor ofte en dominikansk kvinne trengte å gå til frisøren. Dersom man hadde råd, var det vanlig å gå to ganger i uken for å *arreglarse el pelo*, altså for å ordne håret. Dette innebar at frisøren vasket håret, rullet det opp på hårruller, og fønet det. Hver sjette måned eller oftere måtte håret glattes ut, noe som var en mer omfattende behandling. Hvor lang tid det gikk mellom utglattingen av håret, kom an på hvor dårlig hår man hadde. Juliana ville vise meg dårlig hår, slik at jeg skulle forstå hva forskjellen mellom bra og dårlig hår egentlig besto i. Forrige gang jeg var der, var det ingen kunder med dårlig hår. Da satt vi i stedet på den lille plassen utenfor salongen, mens hun pekte på forskjellige mennesker som passerte, for å vise meg hvem som hadde dårlig og hvem som hadde bra hår. Det var imidlertid vanskelig å legge merke nyansene, siden alle som gikk forbi hadde rettet ut håret og på avstand så ganske like ut. Da jeg denne onsdags ettermiddagen kjente på håret til jenta som satt i stolen, skjønte jeg hva hun hadde ment. Jeg fikk også en mer nyansert og beskrivende forklaring av en av de andre kvinnene. Hun beskrev dårlig hår som *duro*, hardt, og vanskelig å *manejar*, vanskelig å håndtere. Jenta i frisørstolen hadde dårlig hår, og det var det de hadde ledd av da jeg var på vei inn i salongen. Kvinnene ba meg prøve å dra fingrene gjennom jentas hår. Det var helt umulig, håret var tett og kjentes nærmest ut som stålull, det var virkelig hardt og det var helt umulig dra fingrene gjennom. Jeg var redd for å lugge jenta og tok fingrene ut av håret. ”Ser du”, gjentok Juliana og lo, ”dårlig hår”.

Juliana og jeg gikk utenfor salongen for å ta noe å drikke og prate litt sammen. Jenta ble sittende igjen inne, sammen med de andre kvinnene. Utenfor salongen pekte Juliana på en

kvinne som gikk forbi, og ristet på hodet. Hun sukket og ba meg se på håret hennes. Det så ut som det hadde blitt rettet ut en gang for lenge siden, men at håret nå begynte å få tilbake sin naturlige, krusete form. Jeg spurte Juliana hva det var med håret hennes. Hun svarte at denne kvinnen pleide å komme til henne for å ordne håret sitt, men at hun ikke hadde råd til det lenger. Hun spekulerte i om kvinnen hadde begynt å rette ut håret sitt på egenhånd, hjemme hos seg selv. Det var det verste man kunne gjøre, for da ble det verken rett eller fint. ”Det blir sånn”, sa hun og pekte igjen på den tidligere kunden. Jeg spurte Juliana om ikke hårmotene forandret seg. Hun skjønte først ikke helt hva jeg mente, men svarte etter en liten stund at noen jenter lot håret gro til en afrofrisyr. Afrofrisyr på eldre jenter, mente hun, var en motefrisyr⁶. Jeg lurte på om ikke utglattet hår også var en motesak. Kanskje utglattet hår ville gå av mote og at det da ville bli populært med en annen type utseende. Hun responderte kjapt og sa at jeg hadde misforstått noe: utglattet hår var ikke en form for mote, det var normalt. Alle dominikanske kvinner, fortalte hun, har utglattet hår fordi det er normalt.

Juliana refererer til det normale, et normalt utseende som innebærer å ha utglattet hår. Murray og Ortiz ser dette som et uttrykk for den estetiske normen som gjelder blant dominikanske kvinner (2012). Det utglattede håret utgjør en form for estetisk fellesnevner i det dominikanske samfunnet, som håret blir vurdert etter og som forteller om håret er bra eller dårlig. Om håret er enkelt å håndtere eller ikke, er en indikator på bra eller dårlig hår. Om håret er *duro*, er det hardt fordi det er så krusete at det nærmest er umulig å gre. Det betyr at det er vanskeligere å glatte, og at man trenger sterkere kjemikaler til behandlingen av dårlig hår enn godt hår. Behandlingen tar dessuten lengre tid og har dårligere effekt, det vil si at hardt hår lettere tar tilbake sin naturlige form og man vil dermed måtte glatte det ut oftere. Er håret derimot glatt, er det enklere å håndtere. Man kan bruke svakere kjemikaler, behandlingen tar kortere tid og vedkommende behøver ikke gjenta behandlingen like ofte som kvinner med hardt hår. Når Juliana og de andre kvinnene i salongen snakker om bra og dårlig hår i forhold til om det er enkelt å håndtere, er det altså i sammenheng med hvor mye tid, krefter og penger som må til for å glatte det ut. Ettersom utglattet hår er den estetiske fellesnevneren håret vurderes i forhold til, er det hårets mulighet til å forandres til dette spesifikke estetiske uttrykket som gjør at det kan karakteriseres som bra eller dårlig.

⁶ Blant unge jenter var det ikke vanlig å rette ut håret, men å få flettet håret i det de kalte *moños* – mange små, sammentvinnede fletter.

Å ha et godt hår, påpeker Murray og Ortiz, er ikke bare en estetisk fellesnevner, det er også en kraftfull estetisk norm av sentral betydning for dominikanske kvinner (2012). Kvinner vurderes ut ifra denne normen, som stygge eller pene, en karakteristikk som har sammenheng med en persons hårpraksis. Dominikanske kvinner med kruset, hardt hår er nødt til å besøke hårsalongen oftere enn kvinner med rettere hår. Det skyldes ikke bare at utglattingsbehandlingene må gjøres oftere, det er også vanskeligere for disse kvinnene å vaske håret hjemme på en slik måte at det ikke kruser seg igjen med det samme. En persons hårpraksiser blir vurdert i forhold til hvor pent, hvor utglattet håret er og en kvinne med hår som ikke er utglattet fører i mange tilfeller til sosial stigmatisering av denne personen. Det estetiske idealet om utglattet hår blir altså normativt i den sosiale konteksten.

Konsekvensene av behovet for utglattet hår

Jeg observerte ofte sosial stigmatisering av kvinner med stygt hår under oppholdet mitt i Cabarete, både i hårsalongene og i den hverdagslige samtalen utenfor salongene. Spesielt i hårsalongene var stygt hår et stadig tilbakevendende tema, og ofte sladret om. Avslørende bilder ble vist av naboer med stygt hår, gjerne etterfulgt av gisp og latter. Også menn kommenterte hvorvidt en kvinne hadde pent eller stygt hår. Etter hvert ble det klart for meg at håret som et kulturelt og sosialt fenomen, var en kilde til bekymring blant de fleste dominikanske kvinner. Dette kan ha sammenheng med den økonomiske utfordringen som praksisene tilknyttet håridealene skapte. Hvilke hårpraksiser krevdes for å leve opp til den estetiske normen om utglattet hår? Som Murray og Ortiz beskriver, er vaskingen av håret avgjørende (2012). Jeg så ofte naboen min tusle rundt i hagen med hårruller, et tegn på at hun nettopp hadde vasket håret. Som Juliana uttrykte, ble hjemmebehandling av hår ansett som utilstrekkelig for å opprettholde et pent hår. Når det ble uttrykt negative meninger om hjemmevasking av hår, var det alltid i forbindelse med kvinner som var stygge på håret og dermed ikke fulgte den estetiske normen. Hjemmebehandling var altså nærmest synonymt med et normbrudd. Denne meningen ble uttrykt i flere sammenhenger med ulike mennesker, og fremsto for meg som en vanlig oppfatning. Koplingen mellom hjemmebehandling og stygt hår, omfattet imidlertid ikke alle dominikanske kvinner. Den var for eksempel ikke gyldig når gjaldt min nabo, som alltid var fin på håret. Mercedes, som selv er frisør, uttrykte dette eksplisitt. De gangene hun var på besøk hos moren, pleide hun å betrakte håret til naboen vår og kommentere hvor fint hun syntes det var. Det var aldri snakk om at hun burde gå til frisøren. Det ser altså ut til at sammenhengen mellom den estetiske normen om utglattet og

dermed pent hår, og den sosiale aksepten av håret som pent, ikke handler om hvorvidt vaskingen av håret skjer hjemme eller i en hårsalong. Det vesentlig er hårets tekstur, om den krever hårbehandling i en hårsalong og om kvinnen er villig til å betale for den nødvendige hårbehandlingen eller ikke.

Hårets tekstur og økonomiske forhold avgjør altså i hvilken grad en kvinne utsettes for sosial stigmatisering. Jo glattere håret er, jo lettere er det å vaske håret hjemme, og man behøver ikke vaske håret i en hårsalong. Utglattet hår som i utgangspunktet er krusete, blir fort krusete igjen når det blir vått. Det er derfor viktig å behandle håret på riktig måte, vanligvis ved å rulle det opp på hårruller etter at det er vasket, og deretter føne det med en kraftig føner. Hvis ikke dette blir gjort riktig, eller blir utført med utstyr som ikke er godt nok, blir ikke håret glatt nok. Det blir altså stygt. Det er kun et fåtall dominikanske kvinner som har naturlig glatt hår (Murray & Ortiz, 2012). Det betyr at de fleste kvinner, av hensyn til den estetiske normen, må oppsøke hårsalongen regelmessig for få å det normale, det sosialt aksepterte, utglattede håret. For mange har dette store økonomiske implikasjoner. For å *arreglarse el pelo*, altså ordne håret, betaler kundene hos Juliana 200 pesos for hver behandling. Dette gjør de i gjerne to ganger i uken. To av Julianas kunder brukte mellom 13 og 15 prosent av den månedlige inntekten på besøkene i hårsalongen. Disse kvinnene var alenemødre og tjente henholdsvis 6500 og 7000 pesos i måneden. Den kulturelle og sosiale viktigheten av å følge den estetiske normen, gjør den så kraftfull (se Murray og Ortiz, 2012), at de dominikanske kvinnene på tross av en økonomisk vanskelig situasjon, velger å investere en betydelig andel av den totale månedslønnen i håret.

Smak, konsum og behov

Innledningsvis stilte jeg spørsmål ved hvorfor hårsalongen oppleves som en økonomisk nisje det er trygt å etablere seg innenfor, og hvordan tilbuds- og etterspørselsmekanismer forstås i forhold til hårsalongen. I det foregående har jeg vist hvordan tjenestene som tilbys i en dominikansk hårsalong, må ses i lys av den materielle kulturen som det dominikanske håret inngår i. Denne materielle kulturen kan forstås på bakgrunn av en normativ virkelighetsoppfatning om hårets estetikk. Min empiri viser at det er knyttet spesifikke, allmenngyldige kriterier til vurdering av håret til den dominikanske kvinnen, hvordan det bør og skal se ut. Det sosiale presset er stort, og avvik fra normen sanksjoneres med sosial stigmatisering. Den normative virkelighetsoppfatningen om hårets estetikk gir seg altså utslag

i normativ etikk om hår, og legger grunnlaget for det vi kan forstå som behov – etterspørselen etter varer og tjenester som kan oppfylle normen om utglattet hår. Men hvordan har etikken knyttet til hår og følgelig dette behovet, oppstått?

Utviklingen av hårets etikk, forståelsen av hva som er rett og galt når det gjelder hår, kan forstås i et historisk perspektiv. Utforskning av synet på kvinnens hår i Den dominikanske republikk i relasjon til historiske forhold og den konteksten der etikken vokste frem, kan bidra til forståelse for hvorfor rett har blitt rett og galt har blitt galt. En slik forståelse vil kunne kaste lys over kvinnehårets rolle i dagens dominikanske samfunn og behovet for dagens hårpraksiser.

Mintz (1986) utforsker i boken *Sweetness and Power*, hvordan sukker har gått fra å være en luksuriøs vare forbeholdt den britiske overklassen, til å utgjøre et hverdagsbehov blant arbeiderklassen i det britiske samfunnet. Han forklarer denne transformasjonen, i lys av den historiske konteksten der den fant sted. Politiske og økonomiske historiske virkeligheter har, ifølge ham, formet konsumet av sukker blant den britiske befolkningen. Han trekker på historiske hendelser som fant sted før og under slaveriet i Karibia og frem til i dag. Maktforholdet mellom Storbritannia og koloniene i Karibia står også sentralt i hans analyse av hvordan sukker har blitt tillagt ulik mening av forskjellige mennesker, og således har blitt konsumert på ulike måter. Til grunn for hans analyse ligger spørsmålet om hvordan en smak blir til et behov: "[s]ince sugar seems to satisfy a particular desire [...] one needs to understand just what makes demand work: how and under what conditions. One cannot simply assume that everyone has an infinite desire for sweetness" (1986, s. xxv). Mintz forsøker altså i denne boken å forstå et behov for sukker ved å undersøke de historiske forholdene som dette behovet har oppstått og endret seg under.

I mitt forsøk på å redegjøre for behovet for spesifikke hårpraksiser kunne jeg, i likhet med Mintz, undersøkt hvordan håret har blitt tillagt ulik mening i det dominikanske samfunnet gjennom historien. I en slik analyse ville det vært naturlig å knytte konsumeringspraksiser og forestillinger om hår til teorier om rase. Tatt i betraktning Den dominikanske republikks historie som en spansk koloni og den nære relasjonen landet har til USA i dag, er forestillinger om rase et aktuelt tema å diskutere. Andre forfattere, Candelario (2007) og Murray og Ortiz (2012), har forsøkt å gjøre en analyse av dominikanske skjønnhetsforestillinger hvor raseteori har stått sentralt. De konkluderer alle med at sosiale

idealer knyttet til det dominikanske håret ikke kan forstås på bakgrunn av raseteorier fra den tiden Den dominikanske republikk var underlagt Spania. Deres konklusjoner er imidlertid ikke gitt på bakgrunn av en forfølgelse av historiske forhold slik Mintz (1986) har forfulgt sukkerets historie, men på bakgrunn av sosiale forhold i dagens samfunn.

Mintz (1986) forklarer hvordan ulike deler av befolkningen gjennom historien har tillagt sukker vidt forskjellig mening og derfor også konsumert det på forskjellige måter. Meningen som tillegges hårets estetikk i Den dominikanske republikk er imidlertid allemenngyldig. Muligens har ikke dette alltid vært tilfelle, men her forholder jeg meg til hvordan forbruket av tjenester som hårsalonger tilbyr konsumeres i dagens samfunn. Som Juliana fortalte meg var det utglattede håret det normale håret, mens andre måter å behandle håret på var moteuttrykk. Det utglattede håret er altså den estetiske fellesnevneren som uttrykker en normativ etikk om hår. Håridealene er de samme både i Francisca og i Mercedes sin salong, selv om hårsalongene skiller seg fra hverandre med tanke på hvilke kunder de ønsker å tiltrekke seg, og gjennom prisforskjeller og forskjeller i interiør. Tjenestene konsumeres på samme måte, og kunder i begge salongene ønsker å oppnå det samme estetiske uttrykket. Selv om naturlige ulikheter i hårstruktur virker inn på hvor varierende behovet for hårbehandlinger er, er hårbehandlingene og varen de konsumerer, altså en gitt estetikk, den samme for de aller fleste dominikanske kvinner.

Økonomi og materiell kultur som gjensidig konstituerende praksiser

Behovet for hårbehandlingene skapes på bakgrunn av kulturelle forestillinger om hva som er estetisk akseptabelt innenfor rammene av det dominikanske samfunnet. Det lokale aktører oppfatter som fint hår, altså utglattet hår, uttrykkes som en normativ nødvendighet som de dominikanske kvinnene handler i samsvar med. Det er kraftfulle idealer som *gjør* noe (Murray & Ortiz, 2012). Disse idealene virker inn på hvordan aktører forholder seg til hverandre og til verdenen. Dette fører til et materielt behov som kun kan dekkes i hårsalongen. Som Francisca uttrykte, er hår like viktig som mat. Altså er det grunn til å tro at etterspørselen etter tjenestene som Francisca, Mercedes og Juliana tilbyr, ikke vil avta. Etterspørselen er nedfelt i kulturelle normer grunnleggende for en det kvinnelig dominikanske hverdagslivet. Hårsalongen kan således betraktes som en virksomhet som er enkel å opprettholde økonomisk og en sikker nisje å etablere seg innenfor.

I tråd med Yanagisako (2002) sine analyser av italienske familiebedrifter, har jeg her forsøkt å vise hvordan forestillinger om materiell kultur kommer til uttrykk gjennom hverdagspraksiser som sørger for reproduksjon av økonomiske enheter. Yanagisako (2002) viser at følelser kan være en kapitalistisk produksjonskraft. Jeg foreslår at kulturelle forestillinger om håret, den allmenngyldige estetiske normen om utglattet hår, også produserer kapital. Forestillingene fører til en spesifikk materiell etterspørsel som kun kan dekkes i den dominikanske hårsalongen. Den dominikanske staten kan sies å fremme en politikk som former tilbuds- og etterspørselsmekanismer på noen av de samme måtene som forestillingene om det dominikanske håret.

Kapittel 4: Konformitet og motstand – økonomiske overlevelsesstrategier i og utenfor turistsonen

For the small island nations, tourism today represents what sugar was a century ago: a monocrop controlled by foreigners and a few elites that services the structures of accumulation for global capitalism.

(Cabezas, 2008, s. 21)

Hva er forskjellen mellom lokale dominikanere som jobber innenfor og de som jobber utenfor turismen i Cabarete? I de to foregående kapitlene har jeg beskrevet økonomiske overlevelsesstrategier blant en del av lokalbefolkningen i Cabarete som er ekskludert fra det formelle arbeidsmarkedet tilknyttet turistindustrien. Gjennom empiriske eksempler har jeg vist hvordan ekskluderingen former menneskenes hverdagsliv, og hvordan ulike aktører skaper et alternativt livsgrunnlag gjennom små, uformelle virksomheter. Aktører, som for eksempel Mercedes og Ramona, eierne av *colmado* 'ene og de som driver motorsykkerverksteder, har ingen direkte kontakt med turistindustrien i Cabarete gjennom sine virksomheter. Likevel er virksomhetene deres indirekte både forårsaket av turistindustriens ekskluderingsprosesser, og knyttet til turistindustrien. Dominikanere har flyttet til Cabarete på grunn av de muligheter turismen gir for arbeid, og i kjølvannet av denne befolkningsveksten har det vokst frem et økt behov for varer og tjenester blant dominikanerne selv. Dette behovet utnyttes av dominikanere som står utenfor det formelle arbeidsmarkedet. De etablerer virksomheter som langt på vei dekker behovet for varer og tjenester, som hårbehandling, dagligvarer og motorsykkelreparasjoner. Bare et fåtall aktører er ansatt i bedrifter etablert innenfor turistsektoren. Enkelte lokale dominikanere i Callejón og i andre dominikanske boligområder, er imidlertid direkte tilknyttet turismen gjennom sine uformelle økonomiske strategier.

Turismen har altså skapt en økonomisk og politisk virkelighet som både virker inn på den enkelte dominikaners økonomiske hverdagsliv i Cabarete, både indirekte og direkte.

Aktørenes uformelle økonomisk virksomheter er dels indirekte, dels i direkte kontakt med de formelle, turistbaserte økonomiske virksomhetene i Cabarete. I det foregående har fokus vært på førstnevnte forhold. I det følgende vil fokus være på ulike former for overlevelsesstrategier som finner sted på andre arenaer enn de jeg har undersøkt tidligere. Avslutningsvis vil jeg rette blikket mot de aktørene som daglig er i umiddelbar kontakt med turistindustrien, og undersøke hvordan de forholder seg til turismen på ulike måter. Hvilke konkrete praksiser finner sted når det uformelle møter det formelle i direkte kontakt med turismen? Som i de foregående kapitlene, er jeg også her interessert i det økonomiske hverdagslivet, og dermed overlevelsesstrategier som utføres og synliggjøres i direkte relasjon til det jeg definerer som turistområdet i Cabarete.

Begrepet turistområde har direkte sammenheng med de to prosessene jeg tar for meg i dette kapitlet. Først vil analysere den romlige og sosiopolitiske konstruksjonen av turistrommet som en egen enklave innenfor samfunnet i Cabarete. Hvordan kan vi forstå produksjonen av det meningstettete rommet som turistområdet utgjør? Jeg argumenterer for at denne produksjonen skjer i samsvar med en symbolsk og politisk økonomi som har materielle effekter. Gjennom en bestemt måte å gjøre turistrommet på, konstrueres både symbolske og materielle grenser som alle aktører utenfor og innenfor dette rommet må forholde seg til. Aktører som utfører inntektsskapende arbeid i direkte relasjon til turismen, er i daglig kontakt med turistområdet, og må følgelig forholde seg til disse grensene. Gjennom et spekter av praksiser med ulike moralske implikasjoner, som motstands- og overskridelsespraksiser, men også tilpasningspraksiser, forholder fattige lokale dominikanske aktører seg til turistindustrien og det meningstettete rommet som turistområdet utgjør. Mens noen aktører gjør bruk av etablerte meningskonstruksjoner tilknyttet dette området, vil andre utfordre disse konstruksjonene. Forholdet mellom konformitet og motstand har sammenheng med forholdet mellom formell og uformell økonomi, så vel som med forholdet mellom lokale og globale politiske og økonomiske krefter. I det følgende vil jeg belyse denne problematikken, og se det i forhold til de mest sentrale temaene jeg har tatt for meg i de foregående kapitlene. Jeg vil først å gi et innblikk i det økonomiske hverdagslivet i direkte kontakt med turistnæringen, slik det fortonet seg for Rafael. Han var haitianer og hadde migrert til Den dominikanske republikk i voksen alder. Det empiriske eksempelet tjener som en klargjøring på hvordan en form for sosial segregering i rom og tid, oppstår i relasjon til turistområdet. Jeg vil deretter vise hvordan turistområdet produseres i tråd med spesifikke ideer om hva turisme skal være og, kanskje viktigere, hva det ikke skal være. Kunnskap om disse forholdene vil gi bredde og

dybde til forståelsen av arbeidet marginaliserte aktører skaper for seg selv i konteksten av det turistifiserte samfunnet som Cabarete utgjør. Gjennom et studie av konkrete hverdagslige praksiser analyserer jeg i dette kapittelet forholdet mellom det som ekskluderer og det ekskluderte, det formelle og det uformelle, og kapittelet vil således tjene som en oppsummering av den sentrale problematikken i denne oppgaven.

Romlig segregering – en morgen med Rafael

Rafael var en haitianer som bodde i Cabarete. Han levde av å selge kunst, hovedsakelig malerier og skulpturer, til turister. På grunn av romlige restriksjoner i Cabarete, var det begrenset hvor, når og hvordan han kunne utføre arbeidet sitt. Historier fra Rafaels hverdagsliv demonstrerer hvordan bevegelse i det fysiske rommet som Cabarete utgjør, ikke er uproblematisk og fritt for alle.

Jeg møtte Rafael i det jeg kom ut av et av supermarkedene i Cabarete etter å ha handlet inn frokostmat. Klokken kan ikke ha vært mer enn ni, kanskje ti. Han kom slentrende bortover fortauet på vei bort fra stranden som lå hundre meter lenger ned gaten. Da han fikk øye på meg, veivet han med den ene armen, smilte og ropte. Han hadde en rull med pergamenter under armen og en liten, svartmalt statue som skulle likne en naken dame, i hånden. Rafael lurte på hvor jeg var på vei og spurte om jeg ikke ville bli med ham hjem på en kopp kaffe. Han bodde i et lite murhus, rett overfor supermarkedet. Huset hadde sett sine beste dager. Malingen hadde flasket av veggene sammen med en del av murpussen, og man kunne så vidt skimte fargen på veggene som en gang hadde vært lysegrønne. Taket besto av ulike plater av bølgeblikk. Her og der manglet det en plate, og ved regnvær, regnet det rett inn. Dette var imidlertid ikke noe stort problem for Rafael. Han hadde plassert kunsten sin og andre eiendeler som ikke skulle bli våte, på steder inni huset hvor bølgeblikken fortsatt var intakt. Selv om det alltid var fuktig i huset, trivdes Rafael godt, og mente at han hadde ”made a good deal buying this house”. Han hadde kjøpt det til en veldig lav pris, sa han, selv om han ikke ville fortelle meg hva denne prisen var. Rafael tilbragte dessuten mesteparten av tiden utendørs, og var svært fornøyd med uteplassen. Fordi huset ved siden av hadde falt sammen, fikk han mer plass i bakgården, ettersom han da kunne bruke både sin egen og det andre husets gårds plass til å vaske klær og gjøre andre ting.

Da jeg møtte Rafael denne morgenen hadde han vært på stranden for å selge kunst. På spørsmål om han hadde fått solgt noe, ristet han på hodet og så ned i bakken. Vi satt på hver vår side av spisebordet hans og drakk kaffe. Plutselig lyste han opp og fortalte meg om et par som hadde vært interessert i å kjøpe et av maleriene han hadde hatt med seg denne morgenen. Det viste seg imidlertid at de ikke hadde penger, men ville betale senere om de fikk med seg bildet. Men så dum var han ikke, fortalte han meg: "I don't want any problems, I just want to sell my paintings". Rafael stolte ikke på at de ville komme tilbake med penger på et senere tidspunkt, og hadde derfor svart nei. Hodet hans sank ned til brystet og han pustet ut. Han så opp på meg igjen og lurte på om ikke jeg ville kjøpe noen av maleriene hans. Han hadde spurt meg om dette mange ganger og svaret mitt var alltid det samme. Jeg spurte om han ikke ble lei av å spørre meg når jeg alltid svarte nei. Han responderte: "You know, yes, but I need money to live just like you need money to do the same. I'm not really interested in money, but at the same time I need it. That's why I keep asking you to buy something. I'm not asking you to give me money, but to buy something from me". Rafael fikk ikke solgt mye av kunsten sin verken til meg eller turistene. Han hadde lite penger og levde, som han sa, fra dag til dag. Et av argumentene han brukte for å selge meg malerier, var at han trengte penger for å komme seg gjennom dagen.

Rafael var ikke den eneste kunstsælgeren som frekventerte stranden, men han var definitivt en av de som fikk solgt minst. En av grunnene til dette, var at han manglet den nødvendige lisensen for å selge varene sine på stranden, og derfor ikke kunne oppholde seg der hele dagen. Det var imidlertid der turistene var, og dermed der det var størst sannsynlighet for å få solgt noe. Alle selgere med registrerte lisenser for salg på stranden, hadde fått utdelt lyseblå skjorter med registreringsnummer på. De var pålagt å ha disse på seg når de solgte varer på stranden. Dette gjorde det enkelt for turistpolitiet, som gikk under forkortelsen POLITUR (Policía Turística), å identifisere Rafael som en ulovlig selger. Hvis han ble tatt, ble han enten arrestert eller fikk en advarsel og beskjed om å fjerne seg fra stranden. Det var derfor det bare i de små morgentimer, før POLITUR hadde inntatt stranden, at Rafael kunne gå på stranden og selge kunst. Resten av dagen gikk han i gaten ovenfor stranden eller satt på trappen utenfor "Liquor store" med ett eller to malerier foran bena, i håp om at noen skulle stoppe opp og kjøpe et av dem. Ettersom arbeidet hans innebar å selge kunst til turister, var det ikke stort annet han kunne gjøre enn å være tilgjengelig i gatene. Der fikk han som regel sitte i fred, siden POLITUR var mest interessert i det området som utgjorde strandsonen, nemlig stranden og bakgatene opp mot hovedgaten der Rafael oppholdt seg. Om kvelden var ikke

POLITUR tilstede i like stor grad som på dagen, og da så han sitt snitt til igjen å bevege seg nærmere stranden, dit turistene hadde gått for å danse. Men det var enda vanskeligere å selge malerier på kvelden enn det var på dagen, så han, så ofte lot han maleriene ligge hjemme og forsøkte heller å more seg ved å danse.

Gjennom sine studier fra Boca Chica, viser Gregory hvordan ekskludering, en politikk utarbeidet i relasjon til turistindustrien, fungerer i praksis. I likhet med det jeg observerte i Cabarete, var POLITUR tilstede på stranden i Boca Chica. Hensikten var å fjerne mennesker som av ulike grunner forstyrret *el ambiente turístico*, turistatmosfæren eller turiststemningen (2007). Gregory beskriver POLITUR sin tilstedeværelse i turistsonen og ekskluderingspraksisene de anvender, som romlige praksiser. Praksisene foregår i tråd med den romlige diskursen som kontinuerlig produseres og reproduseres i forholdet mellom turistindustrien og lokale, fattige dominikanske arbeidere: "[s]truggles over the meaning, organization, and social uses of space typically pitted the tourism industry, supported by an assortment of state agencies, against the laboring poor and the neighborhoods in which they lived" (2007, s. 52). Det var altså i forholdet mellom turistindustrien og fattige lokale arbeidere at turistsonen som et diskursivt rom oppsto. På samme måte som Gregory, ser jeg det diskursive rommet som strandsonen i Cabarete utgjør, som tuftet på meningsproduksjon og meningsforhandling som har oppstått i krysningen mellom turistindustrien og lokale dominikanere. Turistindustrien forstås i det følgende, som en forlengelse av nasjonale, så vel som internasjonale interesser. Disse interessene former sosiale ekskluderingspraksiser innenfor turistsonen.

Bevegelsene til Rafael var begrenset i både tid og rom. Om morgenen og om kvelden kunne han krysse veien og bevege seg ned mot stranden uten i altfor høy grad, å risikere å bli bortvist eller arrestert av POLITUR. Om dagen måtte han derimot passe på ikke å krysse grensen til turistområdet som ble trukket mellom veien og stranden. Han holdt seg på veien, et mer nøytralt rom som også turister frekventerte, men som ikke ble kontrollert på samme måte som stranden. Her hadde han altså mulighet til å drive arbeidet sitt med å selge kunst til turister, uten lisens. Ved å gå til anskaffelse av en lisens, kunne Rafael imidlertid ha utført arbeidet sitt på stranden sammen med de andre selgerne, uten å bli bortvist. Hvorfor gjorde han ikke det, når mulighetene for å tjene penger var mye større på stranden enn på veien? Hva var det som gjorde at Rafael anså det å sitte i veikanten ovenfor stranden, som den beste muligheten han hadde til å tjene penger? Jeg vil argumentere for at det har sammenheng med

turistindustriens konstruksjon av turistområdet som et rom der Rafael ikke passer inn. Denne konstruksjonen bygger på en forestilling om nasjonal identitet som strekker seg langt tilbake i tid.

Kategoriske ekskluderingspraksiser

Haitianeres situasjon i Den dominikanske republikk har lenge vært anstrengt. Til grunn for deres vanskelige situasjon, ligger bestemte ideer om rase som utviklet seg i takt med landets historiske tilknytning til og ønske om å skille seg fra staten Haiti og befolkningen der. Christian Krohn-Hansen viser hvordan det, under byggingen av den dominikanske staten, ble fremdyrket en forestilling om dominikaneres nedstamning fra Kolombus og deres tilknytning til det hvite, spanske og katolske. Disse forestillingene ble skapt i kontrast til haitibefolkningens nedstamning fra svarte afrikanske slaver. Videre ble denne forståelsen av forskjellene mellom Haiti og Den dominikanske republikk, brukt av den dominikanske staten til å fremme en renhetspolitikk som tok sikte på å skjerme befolkningen fra sine svarte, barbariske naboer (2001). Trujillostatens massakre langs de dominikanske grenseområdene i 1937 kan anses som et uttrykk for denne nasjonale ideologien. Et annet uttrykk for denne ideologien i nyere tid, er den dominikanske grunnlovdomstolens nylige underkjennelse av dominikanere av haitiansk herkomst. Haitianere født i Den dominikanske republikk av foreldre som ikke kan påvises å ha oppholdt seg lovlig i landet på tidspunkt for fødselen, står i fare for å bli deportert til Haiti. Den nye loven har tilbakevirkende kraft, og gjelder for tilfeller fra 1929 og frem til i dag (El País, 2013). Disse eksemplene kan forstås som praksiser, grunnet i en redsel for det ikke-dominikanske, det haitianske, da forstått i tråd med ideologien nevnt ovenfor.

Den dominikanske "essensen" eller "innsiden" kunne bli besudlet og ødelagt gjennom sin relasjon med "utsiden". Staten og et flertall av dens borgere klassifiserte "svarte på dominikansk jord" som så moralsk og politisk undergravende "blandinger" eller "penetrasjoner utenfra" at de (re)produserte en tilbøyelighet til for alltid å nekte dem retten til å gjøre krav på medlemskap i det dominikanske folket og den dominikanske nasjonen. (Krohn-Hansen, 2001, s. 130)

Den dominikanske statens tilbøyelighet til å nekte haitianske migranter dominikansk borgerskap som Krohn-Hansen her påpeker, ligger til grunn for Rafaels problemer med å tilegne seg lisensen som muliggjør bevegelse på kryss av de romlige grensene i Cabarete. Ettersom han ikke har papirer som legitimerer et dominikansk statsborgerskap, er det umulig for han å kunne kjøpe denne lisensen. Siden Rafael lever fra dag til dag, er det i tillegg lite trolig at han sitter på den økonomiske kapitalen som er nødvendig for å kjøpe denne lisensen. Lisensen ble betraktet som en økonomisk investering og var ikke billig.

Det var imidlertid ikke bare mangelen på lisens og de riktige identitetspapirene som lå til grunn for ekskluderingen Rafael opplevde. Ideen om å bevare det dominikanske og dyrke frem det ikke-svarte, kommer også til syne gjennom dominikaneres verbale og non-verbale hverdagslige atferdsmønstre. Begrepet haitianer hadde en negativ klang, og ble ofte brukt som et skjellsord dersom en ønsket å fornærme noen. POLITUR, så vel som utlendinger tilknyttet turistindustrien, benyttet begrepet for å fremheve uønskede kvaliteter ved en person som for eksempel upålitelighet. Upålitelighet ble av dominikanere, både POLITUR og andre, oppfattet som et generelt trekk ved alle haitianere. Haitianerne ble ansett for å være det Gregory beskriver som *delincuentes* – lovforbrytere. Gregory viser hvordan *delincuentes* ble brukt av POLITUR i Boca Chica som et samlebegrep for mennesker som forstyrret den uønskede stemningen og som de altså bortviste eller arresterte (2007). Jeg hørte aldri *delincuentes* bli brukt som en allmenn beskrivelse av mennesker som forstyrret ordenen i Cabarete. POLITUR brukte da heller ikke dette begrepet for å omtale haitianere. Allikevel var upålitelighet og mistanker om mangel på lovlydighet det POLITUR, i de aller fleste tilfeller, ønsket å påpeke ved å kalle noen haitianer. Denne meningen lå altså implisitt i begrepet om haitianer når det ble anvendt av sentrale aktører innenfor turistsonen i Cabarete.

Julie, en belgisk jente, som jeg ble kjent med gjennom språkkurset jeg tok i Sosúa i begynnelsen av feltarbeidet, ønsket arbeid ved en av de utenlandskeide strandbarene i Cabarete. Jeg ble med henne da hun oppsøkte lederen for en av disse barene. Hun rakk ikke mer enn å si at hun ønsket jobb, før hun fikk beskjed om at hun kunne skrive ned telefonnummeret sitt og navnet. Hun hadde allerede fått jobben. Jeg satt ved siden av henne og på den andre siden av bordet, satt den kvinnelige, daglige lederen. Da Julie spurte om hun ikke var interessert i å prate litt før hun ga henne jobben, lente kvinnen seg over bordet og sa med hviskende stemme, at hun ikke hadde noe til overs for de dominikanske jentene som jobbet i baren nå. De var nesten like ille som haitianere, de løy og stjal penger fra henne. Hun

fortalte videre at siden Julie var hvit, høy og tynn, passet hun inn mye bedre i denne baren enn det de dominikanske jentene gjorde. Hun fikk også beskjed om at hun ville få dobbel så høy lønn som de dominikanske jentene, men at hun ikke skulle snakke høyt om det. Lederen la altså vekt på de ansattes etniske opphav når hun vurderte hvem som skulle få jobb og ikke. Det å ansette en haitianer var helt utelukket, og nå så hun at det også hadde vært et feilgrep å ansette dominikanske jenter. Med slike holdninger til forholdet mellom etnisitet og arbeidsmoral er det klart at haitianere, slik som Rafael, har vanskeligheter med å bli ansatt av en arbeidsgiver som jobber innenfor turistnæringen. Dette til tross for at mange haitianere har bedre engelskferdigheter enn de fleste lokale dominikanerne i Cabarete. Mange haitianere som hadde migrert til Den dominikanske republikk, hadde, slik som Rafael, utdanning fra hjemlandet. Utdanning kombinert med engelskferdighetene, var ressurser som i andre tilfeller ville ha kvalifisert for arbeid innenfor turistnæringen. Mine observasjoner tyder på at eksklusjon har sammenheng med fordommer knyttet til etnisitet, og dermed i tråd med Gregory når han sier: "[t]he exclusion of Haitians from the interior of commerce was [...] firmly rooted in racial and ethnic prejudices" (2007, s. 190). Men haitianerne i Cabarete ble ikke bare ekskludert fra formelt arbeid innenfor turistnæringen, ekskluderingen gjaldt, slik jeg har vist, også fra uformell virksomhet i strandsonen som et helhetlig rom⁷.

Rafael var imidlertid ikke henvist til veikanten etter at POLITUR inntok sine poster i området rundt stranden, utelukkende på grunn av sin haitianske opprinnelse. Han var en velkjent person i Cabarete og de fleste som bodde her visste hvem var. Han var kjent som en god danser, men også som en alkoholiker. Det sistnevnte gjorde det ikke enklere for ham å manøvrere seg fysisk rundt i turistsonen, uten reaksjoner fra POLITUR. En av POLITURs viktigste oppgaver var å sørge for å opprettholde en *buena onda*, en god stemning på stranden, og en alkoholiker ble betraktet som et risikoelement i denne sammenhengen. Men

⁷ Samtidig som mennesker av haitiansk opprinnelse blir ekskludert på bakgrunn av etnisitet og forestillinger om rase, hendte det også at menn og kvinner utnyttet sin svarthet og forestillinger om det eksotiske i det henseende å skape økonomisk inntekt. Formen for økonomisk aktivitet hvor forestillingene om det eksotiske svarte ble utnyttet for å produsere kapital, var i mange tilfeller sexarbeid, noe både Gregory (2007) og Brennan (2004) også skriver om i deres monografier fra Den dominikanske republikk. Dette kommer jeg tilbake til lenger ned i kapittelet.

hva innebærer det egentlig å opprettholde en god stemning? Hva er en god stemningen ut på og hvem definerer hva det er?

I tråd med en ekskluderingspolitikk som utføres langs etniske, sosiale, men også kjønnede linjer, skaper POLITUR stranden som et sted der turister skal kunne oppholde seg uten å føle seg utrygge, et sted som preges av det de kaller en god stemning. Som jeg har beskrevet ovenfor, gjør de dette ved å ekskludere mennesker som faller innenfor kategorier der fellestrekket er det Gregory (2007) skriver om som *delincuentes*, altså lovforbrytere. Det er ikke bare Rafael som alkoholiker og haitianer, som faller innenfor kategorien lovforbryter. Jeg observerte ved flere anledninger at også at andre ble ført vekk fra strandsonen fordi de, ifølge POLITUR, ikke hadde tillatelse til å være der. En av disse var en dominikansk dame som det ble sagt at tidligere hadde jobbet som sexarbeider i Sosúa. Hun bodde nå i Barrio Blanco, området preget av rusmisbruk, det fattige boligområdet som ligger på andre siden av hovedveien i Cabarete, ikke langt fra sentrum og strandsonen. Fra tid til annen observerte jeg henne krysse veien på vei ned til stranden. Hun hadde ikke hår og gikk ofte med et tøyestykke surret rundt den øverste delen av hodet. Noen ganger hadde hun ikke annet på seg enn en truse og t-skjorte. De gangene jeg så henne på stranden gikk hun fra turist til turist, fra solseng til solseng, for å spørre om penger. Da POLITUR oppdaget henne, ble hun ført bort fra turistene og opp på gaten igjen. Kvinner var i mye større grad enn menn, utsatt for å bli definert under kategorien sexarbeider, av POLITUR. Spesielt fremtredende var denne kategoriseringen i et rom som strandsonen hvor forestillinger om forstyrrende elementer, slik som Rafael og den nevnte kvinnen, lå til grunn for en spesifikk form for handling. Handlingen innebar ekskludering og bortførelse fra denne sonen.

Turistsonen i Cabarete opprettholdes gjennom POLITUR, som en turistvennlig sone, ved at ikke ønskede mennesker ekskluderes. Dette er, som jeg har vist, mennesker som av en eller annen grunn faller inn under kategorier som de diskrimineres på bakgrunn av. Hvordan legitimeres makten som POLITUR og andre sentrale aktører tilknyttet turistindustrien, slik som restaurant- og hotelleiere, innehar og utøver? Hvordan utfordres den og av hvem? Jeg vil forsøke å besvare disse spørsmålene ved å undersøke hvordan det sosiopolitiske rommet som turistsonen utgjør, skapes og gjenskapes. Tidligere i dette kapittelet har jeg vist hvordan rommet skapes i forholdet mellom turistindustrien og fattige lokale dominikanere, gjennom kontroll. Men hvilke prosesser former dette forholdet? Forståelsen av hvordan dette rommet

konstrueres, ikke bare kontrolleres, må ligge til grunn for at vi i neste omgang kan søke å forstå legitimering av praksiser som finner sted innenfor dette rommet.

Staten som en global aktør

James Ferguson og Akhil Gupta (2002), har skrevet om forholdet mellom staten og samfunnet. De bruker Foucaults begrep om styringsmentalitet, *governmentality*, for å redegjøre for hvordan statlige praksiser skaper hierarkiske rom. Disse prosessene skjer, ifølge dem, i tråd med forestillinger om vertikal omslutning. Gjennom ulike byråkratiske praksiser legger staten til rette for en styringsform, ut fra en forestilling om at staten omslutter det eksisterende sivilsamfunnet. Det sentrale, sier Ferguson og Gupta, er ikke at denne forestillingen av staten er feilaktig, men at det er en konstruert forestilling. Prosjektet deres er altså ikke å avdekke ideologiske feiloppfatninger, men ”to draw attention to the social and imaginative processes through which state verticality is made effective and authoritative” (2002, s. 983). Vertikal omslutning forstås altså som en form for statlig effekt, som får sin kraft ved at aktører i samfunnet forestiller seg staten nettopp på dette viset – som over og samtidig som omsluttende samfunnet. Denne prosessen er en sosiopolitisk prosess, hvor rom produseres i sammenheng med spesifikke skalaer (Ferguson & Gupta, 2002). Begrepet styringsmentalitet som av Foucault ble benyttet til å beskrive forholdet mellom staten og det øvrige samfunnet, blir av Ferguson og Gupta, utvidet til også å omfatte transnasjonale relasjoner. Staten, mener de, kan i mange tilfeller ikke lenger forstås som den ene samfunnsomsluttende aktøren, som det øverste organet i et nasjonalt styringshierarki:

However, the conflicts engendered by neoliberal globalization have brought the disjuncture between spatial and scalar orders into the open, revealing the profoundly transnational character of both the “state” and the “local”, and drawing attention to crucial mechanisms of governmentality that take place outside of, and alongside, the nation-state. (Ferguson & Gupta, 2002, s. 995)

Som Ferguson og Gupta skriver, er ikke alltid forholdet mellom staten og lokalsamfunnet like aktuelt, spesielt ikke i et samfunn preget av nyliberale globaliseringsprosesser. Ved å forstå den dominikanske staten og det lokale samfunnet i Cabarete som transnasjonale aktører, blir imidlertid forholdet mellom staten og lokalsamfunnet et fruktbart utgangspunkt for å forstå hvordan staten benytter seg av en styringsform som produserer forestillinger om vertikal

omslutning. Det er gjennom disse forestillingene at utøvelsen av makt gjennom kontroll, slik som makten POLITUR utøver, legitimeres. Som vi skal se, er det også i forbindelse med disse forestillingene at lokale aktører utfordrer denne makten. Av flere grunner ligger en forståelse av staten som en internasjonal aktør, til grunn for min diskusjon om turistindustrien i Cabarete. For det første har innføringen av nyliberalistiske økonomiske prinsipper ført til at nasjonale handelsgrenser i Den dominikanske republikk nå er åpnere enn det de var på 1970-tallet. Turistindustrien kan forstås som en form for økonomisk utviklingsstrategi som føres av staten, mens det internasjonale samfunnet gjennom nyliberale reformer spiller en avgjørende rolle i denne utviklingen (Skoczen, 2008). For det andre er transnasjonal økonomisk investering i denne industrien av betydelig karakter. Det faktum at de fleste hotell og restauranter i Cabarete var eid av utenlandske aktører, viser hvordan utenlandske investorer spiller en avgjørende rolle for denne økonomien. Turistene er heller ikke dominikanere, men i hovedsak europeere, canadiere og amerikanere. Selv om turistindustrien er et nasjonalt anliggende, er det også et internasjonalt anliggende. Den dominikanske staten og dens rolle i Cabarete må derfor forstås ut ifra en global, internasjonal skala. Det er i henhold til en slik størrelse at turismen i Cabarete konstrueres.

Turistparadiset – en kryssning mellom sted og kultur

Hvordan markedsføres Den dominikanske republikk og Cabarete som et populært feriemål for internasjonale turister? Et sentralt element i produksjonen av Cabarete som feriedestinasjon, er kombinasjonen av strendene og den dominikanske kulturen. Byråer som selger feriereiser hit legger spesielt stor vekt på dette. Den dominikanske republikk blir blant annet beskrevet som ”et karibisk ferieparadis med eventyrlige strender og asurblått hav” (Apollo). Videre blir Cabarete i likhet med mange av de andre reisemålene som ligger langs kysten av Den dominikanske republikk, fremstilt som et sted hvor ”lange strender med finkornet sand og tonene av salsa og bachata gir den rette feriefølelsen” (Star Tour). I tillegg fremhever reiseannonsene stedets spesielle stemning. På nettstedet til reisebyrået Solfaktor blir for eksempel Cabarete, beskrevet som et sted preget av en avslappet atmosfære (Solfaktor). Disse tekstutdragene fra ulike reiseannonser, representerer en generell trend innenfor den internasjonale markedsføringen av Cabarete. Den dominikanske republikk og Cabarete omtales som et ferieparadis, først og fremst basert på en forestilling om langstrakte, hvite strender og en eksotisk, fremmed kultur. Tilbudet om attraktive tursistaktiviteter som surfing og dykking, er også i stor grad tilknyttet stranden som sted. I kontrast til et hektisk

hverdagsliv i USA eller i Europa, blir Cabarete altså fremstilt som et fristed. Her kan man nyte den avslappede dominikanske stemningen, akkompagnert av musikalske toner som stammer fra lokale dominikanske musikkjangre som bachata og merengue. En slik presentasjon av hva Den dominikanske republikk kan tilby, bidrar til å skape de forestillingene turistene har når de ankommer Cabarete. Samtidig er det nettopp disse forestillingene reisebyråer og andre aktører innenfor turistindustrien ønsker å gi potensielle turister. Mitt poeng er at det også er i henhold til disse at turistsonen i Cabarete utføres.

Forholdet mellom det naturlige stedet som stranden er ment å representere, og de kulturelle trekkene som musikken og stemningen skal skape på dette stedet, gjør stranden til et interessant felt å utforske. Patrick Neveling og Carsten Wergin beskriver hvordan "relations of production in the economy of tourism remain veiled behind the curtains of paradise-island images sold through a successfully blurred tourist's gaze" (2009, s. 329). For å løfte på dette sløret, skriver de videre, er vi nødt til å identifisere produksjonsrelasjoner som det er vanskelig å få øye på i en globalisert verden. For å synliggjøre disse relasjonene, foreslår Neveling og Wergin at vi søker å identifisere skalaideologier som bygger på konstruksjoner av forholdet mellom landskap og kultur (2009). Ideologiene her representerer forventninger som turister har til steder, nemlig "locations [that] are intertwined through globalist projects of an industry that creates but also fulfils expectations" (Neveling & Wergin, 2009, s. 330). Forventningene bygger ikke bare på stedet i seg selv, for eksempel forventningene om en hvit, langstrakt strand, men også kulturelle virkeligheter som konstrueres i relasjon til denne stranden. For eksempel, som reiseannonsene ovenfor viser, skapes det forventninger til Cabarete som et sted med en avslappet atmosfære og et kulturspesifikt musikalsk uttrykk. Neveling og Wergin (2009) sin oppfordring til å undersøke hvordan forholdet mellom landskap og kultur konstrueres for å tiltrekke turister, er i tråd med Skoczens (2008) analyse av det hun kaller *ideoscapes*. For å avdekke produksjonsrelasjoner innenfor turistindustrien i Samaná, en turistby på den nordøstlige siden av Den dominikanske republikk, søker hun å forstå hvordan ulike aktører forestiller seg hva slags sted Samaná er og burde være. På samme måte som Neveling og Wergin (2009), undersøker hun hvordan byen som et sted, transformeres til et rom tilpasset turistenes forventninger og krav (Skoczen, 2008). Det er altså ikke bare det materielle stedet i seg selv som tilpasses turistenes forventninger, men også den tilhørende kulturen. Det er i forholdet mellom stedet og kulturen at turismen skapes.

Tilpasning og kontroll av turistrommet i Cabarete

Hvordan tilpasses kulturen? Innenfor kontrollerte rammer overkommuniseres visse kulturelle trekk, mens andre underkommuniseres eller ekskluderes helt og holdent. Rammeverket defineres i denne sammenheng som symbolske konstruksjoner, utviklet i relasjon til globale forestillinger om en spesifikk form for turisme. De symbolske konstruksjonene er tilknyttet et spesifikt sted, nemlig turistsonen, og påvirker det fysiske landskapet – de symbolske konstruksjonene får materielle effekter. Gregory (2007) har beskrevet hotellandskap i Boca Chica, for å forklare hvordan en form for kulturelt borgerskap differensierer mellom turister og dominikanere gjennom de ulike sosiale rommene de beveger seg i. All-inclusive hotellet i Cabarete som er tiltenkt internasjonale turister, kan sammenliknes med det han beskriver. Hotellet er omringet av en tre meter høy mur. Ved inngangen til hotellet er det montert en bom, slik at portvakten kan kontrollere adgangen til hotellet og dets fasiliteter. Det er bare ansatte og hotellets gjester som får passere her. Muren strekker seg rundt hotellet og helt ned til stranden. På denne måten kan turister tilknyttet hotellet, nyte sin ferie på hotellets private strandlinje i ro og fred, adskilt fra det øvrige samfunnet og innenfor grensene som murene rundt hotellet utgjør. Mannen til Ana, søsteren til Mercedes, fortalte meg en dag at turister frarådes av ansatte på hotellet å bevege seg utenfor bestemte områder – turistsonen. Hotellets ansatte mente at turistene risikerte å komme i trøbbel hvis de beveget seg i områder som ikke var tilrettelagt for dem. Turistene hadde ingen forutsetninger for å forstå de lokale normene som muliggjorde en sikker form for bevegelse i det øvrige samfunnet i Cabarete. De ble derfor bedt om å holde seg innenfor hotellets grenser eller i området rundt stranden i Cabarete. Dersom turistene skulle komme ut for vanskeligheter, risikerte hotellet at de ville be de ansatte der om hjelp og de kunne til og med finne på å beskyldte hotellet for det de eventuelt hadde blitt utsatt for. To av sønnene til Ramona, som jobbet på dette hotellet som kursinstruktører i bachata og merengue-dans, støttet uttalelsene til Anas mann. Ariel, den ene av Ramonas sønner, fortalte meg dessuten at selv om de arbeidet på hotellet, ble behandlet som alle andre dominikanere når arbeidstiden var slutt. De fikk oppholde seg på hotellets eiendom mens de holdt kurs, og når kurset var over måtte de forlate hotellet. Turistene styres altså, gjennom romlig bevegelse, mot eksponering av noen kulturelle fenomener slik som bachata og merengue, mens de beskyttes fra andre. Hovedaktører innenfor turistindustrien leder en kulturell differensieringspolitikk der målet er å skape en attraktiv atmosfære for turister. Slike sorteringsmekanismer tar utgangspunkt i en redsel for kulturell hybriditet, sier Gregory (2007). Denne hybriditeten, mener han, truer de forestillingene som underbygger

industriens symbolske økonomi, nemlig forestillingen om annerledeshet, om forskjeller mellom ”‘guests’ and ‘hosts’, between subjects and objects of consumption, and between cosmopolitan modernity and the static charm of a fantasized native culture, in this case, that of the ‘fishing village’” (Gregory, 2007, s. 55). Turistindustrien er avhengig av, og spiller aktivt på, turistenes forestilling om den opprinnelige, genuine kulturen i fiskerlandsbyen. Fiskerlandsbyen som en motsetning til turistenes hverdagsliv, er grunnlaget for salg av stedet som en turistdestinasjon. Det han beskriver her, kan sammenlignes med forestillingene som produseres om Cabarete, som en by hvor forholdet mellom et avslappet strandliv og dominikansk kultur skaper den riktige turistatmosfæren. Ut fra en slik tankegang, må forestillingen om Cabarete opprettholdes, dersom Cabarete skal bestå som et populært reisemål for internasjonale turister. Følgelig er den romlige kontrollen av turister nødvendig. Dersom turistene ønsker å bevege seg utenfor murene som omkranser hotellet, henvises de til turistsonen. Her opprettholdes turistindustriens symbolske økonomi gjennom ekskluderingsprosesser som tar sikte på å hindre produksjonen av kulturell hybriditet. Mens den symbolske økonomien er et produkt av global meningsproduksjon, er det i en forlengelse av den dominikanske staten at de symbolske konstruksjonene får sosiale og materielle effekter i turistsonen i Cabarete. Ekskluderingsprosessene som sørger for å opprettholde ulikhetene mellom ”gjest” og ”vert”, mellom konsumeringssubjekt og konsumeringsobjekt, mellom den kosmopolitiske moderniteten og forestillingene om den eksotiske dominikanske kulturen tilknyttet stranden, blir i hovedsak ivarettatt av POLITUR.

Ved å ekskludere faktorer fra turistsonen som kan skape kulturell hybriditet, slik det forstås av Gregory (2007), opprettholdes et sosiopolitisk rom der turistenes forestillinger om Cabarete bekreftes. Ekskluderingsprosesser må sees i forhold til inkluderingsprosesser. Man ekskluderes fra noe, og dette noe er det inkluderte. Ekskluderer man noe innebærer det således samtidig at noe er inkludert. Det blir dermed ikke tilfeldig hvilke lokale aktører som arbeider innenfor turistsonen. Ansettelsesprosessen må forstås som et resultat av en politisk inkluderingsprosess, der man tar sikte på å skape et spesifikt uttrykk som hindrer utvikling av kulturell hybriditet. Selgere som har betalt lisens, er et eksempel på en gruppe som oppfattes som godkjente representanter for det kulturelle uttrykket som ønskes i turistsonen. De selger hovedsakelig smykker, malerier eller andre former for det de selv kaller dominikansk kunst. Smykkene som selges på stranden i Cabarete er ofte laget med Larimar, en blå sten som bare eksisterer i Den dominikanske republikk og som derfor gjør smykkene til typiske dominikanske suvenirer. Varen konstrueres som en del av den autentiske dominikanske

kulturen, og blir dermed attraktiv for internasjonale turister. I transaksjonen mellom turister og selgere, er det alltid varen som står i fokus, mens selgerens identitet marginaliseres. Dette gjøres blant annet ved å pålegge selgerne et krav om å ha på seg identiske skjorter mens de arbeider. Skjortene bidrar til en uniformering, og det er bare nummerlappen på skjorten som skiller den ene selgeren fra den andre. En slik sorteringsmekanisme gjør det enkelt for POLITUR å skille autoriserte selgere fra uautoriserte selgere, slik som Rafael. Selgerne selv identifiserer også seg selv med numrene de får utdelt. I det de nærmer seg turistene med varene under armen eller i en koffert hengende langs siden av kroppen, introduserer de seg ved bruk av nummeret de har fått tildelt og som står skrevet på skjorten. Jeg satt i strandkanten en dag da jeg overhørte en kvinne som prøvde å selge smykkene sine til noen turister som lå og solte seg ved siden av meg. Det så først lyst ut for selgeren, men da turistene etter en stund ombestemte seg og ikke ville kjøpe smykkene hennes allikevel, sa hun: ”men husk meg, jeg er nummer 75. Hvis dere ombestemmer dere så spør etter nummer 75”. I stedet for å introdusere seg med navn, introduserte denne kvinnen seg med en identitet som selger nummer 75. På denne måten bidrar dermed lokale dominikanske aktørene til å reproducere turistsonen i henhold til turistindustriens herskende forestillinger. Økonomiske relasjoner kan sies å ligge til grunn for dette forholdet, ettersom det både fra internasjonale investorer, den dominikanske staten og fra lokale dominikanske selgere sin side handler om å produsere kapital. Hvis de lokale selgerne tjener mest penger på å tilpasse seg forestillinger konstruert innenfor turistområdet, slik at turistenes forventninger blir imøtekommet, er det naturlig at de gjør det. De økonomiske aktivitetene som lokale, fattige dominikanere utfører på stranden bidrar da i likhet med andre aktører tilknyttet turistindustrien, til å reproducere det meningstettede rommet konstruert i relasjon til en global økonomi.

Grenseoverskridende økonomier og utfordrende identiteter

Turistsonen i Cabarete produseres som et politisert rom tilpasset turistenes forventninger, et rom drevet frem av internasjonale, globale prosesser hvor økonomiske interesser ligger til grunn. De økonomiske interessene, slik jeg har beskrevet ovenfor, ligger også til grunn for reproduksjonen av dette rommet gjennom lokale dominikaneres arbeid i turistsonen. Men turistsonen konstrueres også i relasjon til konkurrerende økonomier som formes av hverdagsliv utenfor dette rommet, økonomier som krysser de grensene som danner rammene for området. Et viktig poeng for Neveling og Wergin (2009), Skoczen (2008), men også for

Gregory (2007) i deres studier av turisme og turistifiserte steder, er at disse stedene ikke er nøytrale rom. De utgjør derimot rom der mening er gjenstand for en kontinuerlig forhandling mellom aktører som er tilknyttet turistindustrien på vidt forskjellige måter. Skoczen siterer Moore, og skriver at utvikling av turisme "needs to be conceptualized not as a machine that secures fixed and determined outcomes but rather as a site of contestation, its boundaries carved out through the situated practices that constitute livelihood struggles" (Skoczen, 2008, s. 161). I Cabarete kommer mening som utfordrer den allerede etablerte forståelsen av turistsonen, og som utfordrer de materielle og symbolske grensene, spesielt til uttrykk gjennom aktiviteter forbundet med to dominikanske identiteter: *sanky panky*'er og *tigueres*.

***El sanky panky* – evnen til å utnytte konstruerte forestillinger om dominikansk kultur**

Begrepet *sanky panky* ble stort sett brukt av dominikanere som en betegnelse for en mannlig sexarbeider. *Sanky panky*, ble jeg forklart av en som selv gikk under denne karakteristikken, behøver ikke nødvendigvis bety en sexarbeider i tradisjonell forstand. Det var i mange tilfeller en mann som innledet et forhold til en kvinne i den hensikt å utnytte de økonomiske godene dette forholdet kunne føre med seg for ham. Det var en tilsynelatende kjærlighetsrelasjon som varte over tid. Hans forståelse av sitt arbeid som *sanky panky* ligner i stor grad på Denise Brennans (2004) beskrivelser av de første *sanky panky*'ene fra 1980-tallet i Sosúa:

These men did not work for cash, as did female sex workers, but for gifts, meals, and other expenses at the discretion of the female tourist. [...] Romantic dinners, moonlight strolls, and lessons in dancing merengue at the nightclubs can be part of encounters between tourist women and *sankies*. (Brennan, 2004, s. 104)

I følge Brennan, ble disse forholdene forstått som kjærlighetsrelasjoner av kvinnene, ikke som et forhold de betalte for. Mennene på sin side, oppfattet forholdet som et arbeid, om ikke inntektsskapende, så et økonomisk fordelaktig forhold. Brennan mener at dette arbeidet og dermed også denne kategorien menn, gradvis forsvant ettersom mange av dem lyktes i sine mer langsiktige planer, nemlig å skaffe visa til et annet land gjennom giftemål med disse kvinnene (2004). I Cabarete representerer imidlertid *sanky panky*'enes virke, en økonomisk virksomhet som har fortsatt å blomstre. Det var ikke uvanlig å se en middelaldrende hvit

kvinne sitte sammen med en ung dominikaner i strandkanten eller på en av restaurantene i turistområdet. Hvis kvinnen betalte regningen, ble dette tolket som en bekreftelse på at forholdet, fra mannens side, var innledet i den hensikt å utnytte de økonomiske goder forholdet førte med seg. Han ble da oppfattet som en *sanky panky*. Hvilke strategier ligger til grunn for dette arbeidet som en fordelaktig uformell økonomisk virksomhet, og på hvilke måter utfordrer arbeidet det konstruerte meningsuniverset som utgjør turistsonen?

I sin studie av sexarbeid i Sosúa, definerer Brennan kvinnens sexarbeid som et følelsesarbeid (2004). I likhet handlet *sanky panky*'enes arbeid om å illudere kjærlighet og omsorg overfor kvinnene. Følelsesarbeidet inngikk som en sentral del av den økonomiske strategien som *sanky panky*-virket utgjorde. Det var en høyst uformell form for arbeid, utført i direkte kontakt med turistindustrien og innenfor turistsonen, ettersom det var her de kvinnelige, middelaldrende turistene, i likhet med andre internasjonale turister, oppholdt seg. De var de som benyttet stranden, leide solsenger og som kjøpte mat og drikke i restaurantene der. Det var sjelden å se en vanlig, lokal dominikaner som ikke var ansatt i en bedrift tilknyttet turistindustrien, oppholde seg på stranden. Dels sørget POLITUR for å holde strandsonen fri for uønskede elementer, slik jeg har beskrevet tidligere, dels sørget høye priser for ekskludering av fattige, lokale dominikanere. Høye priser for varer og tjenester som tilbys i turistsonen, inngår som en viktig del av den sosiale ekskluderingen av de aktørene som ikke er ønsket på stranden. Det kan for eksempel nevnes at på strandrestaurantene var prisene mer enn dobbelt så høye som på restaurantene utenfor turistsonens grenser, på andre siden av veien. Likevel inntar altså noen aktører turistsonen på lik linje med turistene som dette rommet er ment for. Dette gjør de ved å tilpasse seg det allerede etablerte meningsuniverset som eksisterer i turistsonen. *Sanky panky*'ene utnytter forventningene om en eksotisk dominikansk kultur som den internasjonale turistindustrien har skapt. De utnytter sin hudfarge og sin tilknytning til den fremmede dominikanske kulturen, som en strategi for å etablere kjærlighetsforhold som kan gi økonomisk avkastning. Samtidig som de altså benytter seg av turistenes forventninger til den dominikanske kulturen, forventninger de ikke selv har produsert, utfordrer de det meningstettede rommet. De utfordrer det ved å overskride grenser som i utgangspunktet er ment å markere et fysisk skille mellom dem og andre. Ettersom *sanky panky*'ene bidro til å oppfylle turistenes forventninger til Cabarete som et ferieparadis, lot POLITUR dem være i fred. *Sanky panky*'ene lyktes altså med å utfordre turistsonens symbolske og materielle grenser gjennom sin uformelle økonomiske virksomhet som ble utført i direkte kontakt med turistene.

***El tíguere* – legitimerede grenseoverskridelser**

På samme måte som *sanky panky*'er utfordrer de symbolske og materielle grensene som konstituerer turistsonen gjennom økonomiske uformelle aktiviteter, gjør også *tígueres* dette. Yngre dominikanske og haitianske menn dro ofte ut på barer og nattklubber som lå langs stranden i Cabarete, om kvelden. På denne tiden av døgnet var ikke POLITUR like tilstedeværende i området som på dagtid. Det betydde at det var større mulighetene for å ferdes i dette området, for aktører som på dagtid kunne risikere å bli ført bort. Yngre dominikanerne og haitianerne som ikke var *sanky panky*'er, men som dro ut for å danse på stranden om natten ble av andre dominikanere karakterisert som *tígueres*. I motsetning til *sanky panky*'ene handlet ikke deres nattlige aktiviteter nødvendigvis om å oppnå økonomiske goder, men om å oppnå sosial status. Som en venn av meg fortalte, var forskjellen mellom *sanky panky*'er og *tígueres* at mens de førstnevnte så etter kvinner som kunne betale for dem, var de sistnevnte ute etter bekreftelse som menn. ”They wanna be the king of women – it’s a competition of status, of who can sleep with most girls”. Forståelsen av *tígueres* er imidlertid direkte forbundet med mennenes tilknytning til turistsonen og deres nattlige aktiviteter innenfor dette rommet.

Krohn-Hansen (2001) beskriver hvordan begrepet om den dominikanske tigreren blir brukt for å kategorisere og bedømme mannlig atferd. Han fremhever tigermetaforens overskridende konnotasjoner, men vektlegger samtidig tvetydigheten i begrepet. En mann som kategoriseres som en tiger, kan være en mann som er flink til å prate seg ut av situasjoner. Det kan være en person som er modig, en person som er synlig i det offentlige rom, men også en forførende mann. Begrepet kan altså anvendes i både positiv og negativ betydning. Carlos, mannen til Ramona, brukte *tígueres* det for å betegne en gruppe som han var negativt innstilt til. Han han pekte på en gruppe menn som sto og hang i gaten der jeg bodde, og advarte meg deretter mot å gå ut alene om kvelden. I tråd med denne bruken av begrepet, skriver Krohn-Hansen at en av assosiasjonene som er knyttet til uttrykket *tíguere*, er “et syn [som] understreker at *tígueres* er lovovertredere og forbrytere; de er farlige menn som en må holde seg unna og som bør kriminaliseres” (Krohn-Hansen, 2001, s. 67). Det var dette også Carlos ønsket å fortelle meg denne kvelden. Ettersom det fantes tigere i området, burde jeg ikke gå alene ute om kvelden fordi det var farlig.

Jeg ble også advart mot de dominikanske tigerne av familien jeg bodde hos. En ettermiddag lurte bestemoren i huset, Josefina, på hvor jeg skulle. Hun så at jeg hadde tatt på meg en finere kjole, og i det jeg var på vei ut innkjøreselen til huset stoppet hun meg. Jeg svarte at jeg skulle spise middag på en restaurant i Cabarete med en venninne fra Sosúa. Hun så skeptisk på meg og spurte meg om jeg skulle på stranden. Da jeg avkreftet det, smilte hun og sa: ”¡Qué bueno! Tranquila. Tu eres una chica tranquila“. Hun kom mot meg og ville gi meg en klem. Hun ble glad for å høre at jeg ikke skulle på stranden, og mente at jeg var en rolig eller fredfull jente. Hun var negativt innstilt til stranden og det som skjedde der om kvelden og natten. Gregory skriver at *tígueres* i Den dominikanske republikk ”is a versatile term typically used to refer to men whose behavior and disposition place them beyond the pale of respectability and, often, the law” (2007, s. 41). Begrepet ble brukt for å advare han mot farlige mennesker, en forståelse som stemmer godt overens med det jeg selv opplevde i Cabarete og ble fortalt. Videre skriver Gregory at ”[t]iguere was also applied to men who were womanizers and seducers or who otherwise exploited women emotionally, sexually, or financially. [...] to be *tiguere* was to [...] manipulate the world to one’s advantage” (2007, s. 41). Blant Gregorys informanter ble begrepet og kategorien *tígueres* altså ikke benyttet om mennesker som ansees å ha en høy moralsk standard. Carlos sin skepsis til nabolaget jeg bodde i ut fra at *tígueres* oppholdt seg i gaten, kan sees som en bekreftelse av Gregorys funn. Allikevel, som Krohn-Hansen (2001) fremhever, oppfattes *tígueres* som listige menn som utøver makt på en måte som gjør at den i spesifikke kontekster oppfattes som legitim. I konteksten av turistsonen oppfattes en slik atferd også legitim av turistene, selv om den ikke er ansett som en moralsk atferd av bestemor, Josefina, Carlos og andre dominikanere.

På samme måte som *sanky panky*’ene utnytter det etablerte meningsuniverset i turistsonen og utfordrer det sosiopolitiske rommet gjennom økonomiske praksiser, legitimerer *tígueres* sin tilstedeværelse i turistsonen gjennom turistenes forventninger til hva Cabarete har å tilby. Det er i kraft av den samme sosiopolitiske meningsproduksjonen som aktørene ekskluderes på bakgrunn av, at *sanky panky*’er og *tígueres* overskrider grensene for dette rommet. Gjennom praksisene som utføres i relasjon til turistene og deres forventninger, praksiser med ulike moralske implikasjoner, utfordres ikke bare forestillingene som gjennomsyrrer dette rommet, men også kontrollen av det. Denne formen for tilpasning av symbolske og materielle grenser er kanskje spesielt fremtredende i praksisene som *sanky panky*’ene utfører. Praksisene deres utfordrer turistindustriens monopol på utforming av økonomiske aktiviteter innenfor det

avgrensede turistområdet, et monopol som ellers kontrolleres og utføres gjennom sosiale ekskluderingspraksiser.

Atferden til både *sanky panky*'er og *tígueres* aksepteres av turister, ut fra forventninger om det eksotiske og fremmede i det dominikanske samfunnet. Som jeg har vist i det foregående, skapes disse forventningene i relasjon til en global turistindustri som turistifiserer rom gjennom manipulering av sted og kultur. Innenfor dette sosialt konstruerte rommet, turistsonen, oppfylles turistenes forventninger. Prinsippet om å oppfylle turistenes ønsker og behov, ønsker og behov skapt av turistindustrien selv, er essensielt for en vellykket turisme. Ved å sørge for at turistene eksponeres for noe og skjermes for noe annet, ønsker aktører innenfor turistindustrien å tilfredsstille turistenes forventninger. Kontroll av romlige bevegelser er altså helt sentralt i denne sammenhengen. Slik jeg har vist, er likevel ikke denne kontrollen fullstendig. Ved å ta utgangspunkt i de samme forestillingene som de ellers ekskluderes på bakgrunn av, overskrider og utfordrer ulike aktører, fattige lokale dominikanere, grensene. Ved å utfordre og overskride turistsonens grenser, utfordrer de også den makten til sentrale aktører innenfor turistindustrien, og deres målrettede arbeid for å opprettholde et rom fritt for kulturelle hybrider.

Men selv om *tígueres* og *sanky panky*'er sine praksiser innenfor turistområdet til en viss grad legitimeres, oppfattes de ikke av Josefina og andre lokale dominikanere som ikke har direkte tilknytning til dette område, som moralske praksiser. Hva sier denne oppfatningen om *tígueres* og *sanky panky*'er sine uformelle økonomiske praksiser, om forholdet mellom turistsonen og det øvrige lokalsamfunnet? Dette spørsmålet fører meg til konkluderende betraktninger om turistsonens plass i Cabarete, og til relasjonen mellom turistindustrien og det øvrige dominikanske samfunnet her.

Å skape et livsgrunnlag i periferien av turismen

Turistsonen er et fremmed og ukjent område for mange lokale dominikanere, både økonomisk og sosialt, men også rent fysisk. Arbeidsmarkedet som følger turistindustrien i Cabarete, er hovedsakelig innenfor rammene av formelle økonomiske aktiviteter. Det opprettes blant annet restauranter og hotellkomplekser i relasjon til turismen. Dette arbeidet gir høyere økonomisk avkastning enn lokalbefolkningen kan skape gjennom uformelle økonomiske aktiviteter andre steder. Som jeg har redegjort for i oppgaven, er imidlertid dette

et arbeidsmarked og en økonomi som svært mange lokale dominikanere ekskluderes fra. Ekskluderingen skjer langs etniske, kulturelle, sosiale og kjønnede linjer. For aktører som Mercedes og Ramona er det omtrent umulig å finne arbeid innenfor denne økonomien. Med tanke på arbeid og økonomi er altså turistsonen konstruert som et rom hvor de ikke har tilgang. Det er også et område hvor verken bestemor, Ramona, Mercedes eller andre lokale dominikanere vanligvis ferdes. Turistsonen er forbundet med sosial og økonomisk eksklusjon, men også med aktiviteter som *tígueres* og *sanky panky*’er utfører. For lokale aktører som Ramona og Josefina kan turistsonen derfor forstås som et fremmed område, forbundet med assosiasjoner av negativ karakter. Som vi så innledningsvis, bosatte Ramona seg i Cabarete fordi dette er et sted hvor det er mer penger i omløp enn på landsbygda der hun kommer fra. Pengene som er i omløp er imidlertid ikke begrenset til rammene for turistområdet. Indirekte nyter også lokalbefolkningen godt av de ressursene som denne industrien genererer, selv om de bor i områder som ikke er direkte innlemmet i turismen.

Turistindustrien må forstås som en sentral del av samfunnet i Cabarete som helhet, en industri som former hverdagslivet til alle som bor der. Uformelle økonomiske aktiviteter, slik som hårsalonger, *colmado*’er og ulike drosjevirksomheter, formes i relasjon til det formelle arbeidsmarkedet som turismen produserer. Det er fra dette markedet og dette rommet, lokale fattige dominikanere ekskluderes, men det er samtidig dette markedet og rommet som gir dem muligheter til å skape et livsgrunnlag. Det er aktører fra de samme boligområdene og de samme familiene som jeg beskriver i tidligere kapitler, som forsøker å praktisere overlevelsesstrategier innenfor turistområdet. Mens noen utnytter seg indirekte av turistindustrien, utnytter andre seg direkte av de mulighetene som utviklingen av et turistmarked åpner for. Staten som internasjonal aktør innehar en forestilt makt som utøves i henhold til forestillinger om staten som over og altomgripende. Mens noen utfordrer denne makten gjennom sine hverdagslige uformelle aktiviteter andre steder i samfunnet, utfordrer aktører som *sanky panky*’er, *tígueres* og fattige haitianere denne makten gjennom sine identiteter som grenseoverskridende, i direkte kontakt med turistindustrien og turistområdet.

Ved å dra nytte av turistindustrien indirekte eller direkte, overlever således en økonomisk og marginalisert del av befolkningen i Den dominikanske republikk. På godt og vondt legger turismen grunnlaget for å drive uformell økonomisk aktivitet – den legger grunnlaget for økonomiske overlevelsesstrategier. Allikevel er det ikke utelukkende turistindustrien som sørger for produksjon og reproduksjon av uformell økonomi. Overlevelsesstrategiene er

grunnlagt i forpliktende relasjoner, i relaterthet med moralske implikasjoner som regulerer det uformelle økonomiske markedet. Disse relasjonene utgjør et sosialt nettverk som hele tiden må bekreftes, et kontinuerlig arbeid som gjennomsyrrer hverdagen. Relatertheten fungerer som en sosial kontroll, som sammen med kulturspesifikke forestillinger, sørger for reproduksjon av uformelle økonomiske virksomheter. Den allmenngyldige estetiske normen om utglattet hår fører for eksempel til et materielt behov og etterspørsel etter virksomheter hvor dette behovet kan dekkes. På denne måten oppstår muligheter for overlevelse i forholdet mellom kultur, økonomi, sosialitet og materialitet. Det er her, i grenseflatene mellom det formelle og det uformelle, at lokale dominikanske aktører finner kreative løsninger på en vanskelig livssituasjon – en situasjon som formes av deres plass i samfunnet, i periferien av turismen.

Litteraturliste

Apollo. (i.d.). *Apollo: våre reiser*. Hentet 24. mars, 2014 fra Apollo:

<http://www.apollo.no/reiser/nord--og-mellom-amerika/den-dominikanske-republikk?gclid=CI7hhpuFrLOCFcPTcgodBD8AZg>

Bazenguissa-Ganga, R., & MacGaffey, J. (2000). Introduction. I R. Bazenguissa-Ganga, J.

MacGaffey, R. Bazenguissa-Ganga, & J. MacGaffey (Red.), *Congo-Paris:*

Transnational Traders on the Margins of the Law (ss. 1-8). Bloomington: Indiana

University Press og Oxford: James Currey.

Brennan, D. (2004). *What's Love Got to Do with It? Transnational Desires and Sex Tourism*

in the Dominican Republic. Durham og London : Duke University Press.

Briggs, J. (1970). Kapluna Daughter. I P. Golde, *Women in the Field. Anthropological*

Experiences (ss. 19-44). Aldine Publishing Company.

Cabezas, A. L. (2008, Mai). Tropical Blues: Tourism and Social Exclusion in the Dominican

Republic. *Latin American Perspectives*, 35 (3), ss. 21-36.

Candelario, G. E. (2007). *Black behind the Ears: Dominican Racial Identity from Museums*

to Beauty Shops. Durham og London: Duke University Press.

Carsten, J. (2004). *After Kinship*. Cambridge: Cambridge University Press.

Carsten, J. (2000). Introduction: Cultures of Relatedness. I J. Carsten, *Cultures of*

Relatedness: New Approaches to the Study of Kinship (ss. 1-36). Cambridge:

Cambridge University Press.

Castells, M., & Portes, A. (1989). World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of

the Informal Economy. I A. Portes, M. Castells, & L. A. Benton (Red.), *The Informal*

Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries (ss. 11-37). London: The

John Hopkins University Press.

- El País. (20. oktober, 2013). *El País, Internacional*. Hentet 2. april, 2014 fra El País:
http://internacional.elpais.com/internacional/2013/10/20/actualidad/1382303313_233551.html
- Espinal, R. (1995). Economic Restructuring, Social Protest, and Democratization in the Dominican Republic. *Latin American Perspectives*, 22 (3), ss. 63-79.
- Expreso Santo Domingo. (7. juni, 2013). *Expreso Santo Domingo: Actualidad*. Hentet 5. september, 2013 fra Expreso Santo Domingo:
<http://expresosantodomingo.info/2013/06/07someten-a-la-justicia-por-sptima-vez-sndico-de-cabarete/>
- Ferguson, J., & Gupta, A. (2002). Spatializing States: Toward an Ethnography of Neoliberal Governmentality. *American Ethnologist*, 29 (4), ss. 981-1002.
- Freitag, T. G. (1996). Tourism And The Transformation Of A Dominican Coastal Community. *Urban Anthropology and Studies of Cultural Systems and World Economic Development*, 25 (3), ss. 225-258.
- Geertz, C. (1963). *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, M. (1995). The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. I A. Portes, *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship* (ss. 128-165). New York: Russel Sage Foundation.
- Gregory, S. (2007). *The Devil Behind the Mirror: Globalization and Politics in the Dominican Republic*. California: University of California Press.
- Han, C. (2012). *Life in Debt: Times of Care and Violence in Neoliberal Chile*. California: University of California Press.
- Hann, C., & Hart, K. (2011). *Economic Anthropology: History, Ethnography, Critique*. Cambridge: Polity Press.

- Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11 (1), ss. 61-89.
- Hart, K. (1992). Market and State after the Cold War: The Informal Economy reconsidered. I R. Dilley, *Contesting Markets: Analyses of Ideology, Discourse and Practice* (ss. 214-227). Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Hoëm, I. (2001). "Jeg kan ikke få sagt hvor mye du betyr for meg!". *Norsk antropologisk tidsskrift*, 12 (1-2), ss. 51-59.
- Itzigsohn, J. (2000). *Developing Poverty: The State, Labor Market Deregulation, and the Informal Economy in Costa Rica and the Sominican Republic*. University Park: The Pennsylvania State University Press.
- Justia. (30. desember, 2008). *Ley No. 488-08*. Hentet 20. november 2013 fra Justia Republica Dominicana: <http://republica-dominicana.justia.com/nacionales/leyes/ley-488-08/gdoc/>
- Kermath, B. M., & Thomas, R. N. (1992). Spatial Dynamics of Resorts: Sosúa, Dominican Republic. *Annals of Tourism Research*, 19, ss. 173-190.
- Krohn-Hansen, C. (2001). *Det vanskelige voldsbegrepet: Politisk liv i Den dominikanske republikk og andre steder*. Oslo: Pax Forlag.
- Krohn-Hansen, C. (2013). *Making New York Dominican: small business, politics, and everyday life*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Krohn-Hansen, C. (2009). *Political Authoritarianism in the Dominican Republic*. New York: Palgrave Macmillan.
- Mauss, M. (1995). *Gaven: Utvekslingens form og årsak i arkaiske samfunn* (6. utg.). (T. H. Eriksen, Overs.) Cappelen Akademisk Forlag AS.
- Mintz, S. W. (1986). *Sweetness and power: the place of sugar in modern history*. New York: Penguin Books.

- Mitchell, K. (2009). Democratisation, External Exposure and State Food Distribution in The Dominican Republic. *Bulletin of Latin American Research*, 28 (2), ss. 204-226.
- Mollona, M. (2005). Factory, Family and Neighbourhood: The Political Economy of Informal Labour in Sheffield. *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, 11 (3), ss. 527-548.
- Moore, H. (1999). Anhtropological Theory at the Turn of the Century. I H. Moore, *Anthropological Theory Today* (ss. 1-23). Cambridge: Polity Press.
- Murray, G. F. (1996). *El Colmado: una exploración antropológica del negocio de comidas y bebidas en la República Dominicana*. Santo Domingo: Fondo para el Financiamiento de la Microempresa.
- Murray, G. F., & Ortiz, M. (2012). *Pelo Bueno, Pelo Malo*. Santo Domingo: Fondo para el Financiamiento de la Microempresa.
- Neveling, P., & Wergin, C. (2009). Projects of scale-making: new perspectives for the anthropology of tourism. *Etnográfica*, 12 (2), ss. 315-342.
- O'Ferral, A. M. (1991). Tourism and agriculture on the north coast of the Dominican Republic. *Revista Geográfica* (113), ss. 171-191.
- Parry, J., & Bloch, M. (1989). Introduction: money and the morality of exchange. I J. Parry, & M. Bloch, *Money and the morality of exchange* (ss. 1-32). Cambridge: Cambridge University Press.
- Portes, A. (1995). Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview. I A. Portes (Red.), *The Economic sociology of immigration: essays on networks, ethnicity and entrepreneurship* (ss. 1-41). New York: Russel Sage Foundation.

- Seelke, C. R. (2012). *Dominican Republic: Background and U.S. Relations*. Hentet 30. september, 2013 fra Federation of American Scientists:
<http://www.fas.org/sgp/crs/row/R41482.pdf>
- Shah, A. (2009). Corruption: Insights into Combating Corruption in Rural Development. I K. Sykes, *Ethnographis of Moral Reasoning: Living Paradoxes of a Global Age* (ss. 117-135). New York: Palgrave Macmillan.
- Skoczen, K. N. (2008). Almost Paradise: The Cultural Politics of Identity and Tourism in Samaná, Dominican Republic. *Journal of Latin American and Caribbean Anthropology*, 13 (1), ss. 141-167.
- Solfaktor. (i.d.). *Verden: Den dominikanske republikk*. Hentet 24. mars, 2014 fra Solfaktor:
<http://www.solfaktor.no/Reise-Dominikanske+Republikk>
- Star Tour. (i.d.). *Star Tour: reiseutvalg*. Hentet 24. mars, 2014 fra Star Tour:
<http://www.startour.no/feriereiser/Den-dominikanske-republikk/Cabarete/>
- Stewart, A. (1998). *The Ethnographer's Method*. California: Sage Publications.
- Vuletin, G. (2008). *Measuring the Informal Economy in Latin America and the Caribbean*. Hentet 6. november, 2013 fra International Monetary Fund:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08102.pdf>
- Yanagisako, S. J. (2002). *Producing Culture and Capital: Family Firms in Italy*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.